Bogdan Wojciszke

PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA

ul. Kns?Mlinijia 3030
BPW00019613

Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR
Scholari Warszawa 2011

201/1

Recenzenci: prof. dr hab. *Adama Frączek*

prof. dr hab. *Małgorzata Kossowska*

Redaktor prowadząca: *Anna Raciborska*

Redakcja: *Magdalena Pluta*

Korekta: *Krystyna Chludzińska*
Projekt okładki: *Katarzyna Juras* *1907* H

Podręcznik akademicki
dotowany przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego

Copyright © 2011 by Wydawnictwo Naukowe Scholar, Spółka z o.o.

ISBN 978-83-7383-453-8

Wszelkie prawa zastrzeżone. Publikacja ta ani żadna jej część nie może być powielana, ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych bez uzyskania zgody Wydawcy.

Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.
ul. Krakowskie Przedmieście 62, 00-322 Warszawa
tel./fax 22 826 59 21, 22 828 95 63, 22 828 93 91
dział handlowy: jak wyżej w. 105,108
e-mail: info@scholar.com.pl
www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze
Skład i łamanie: WN Scholar (*Stanisław Beczek)*
Druk i oprawa: Drukarnia Red Me, Łódź

Spis treści

WPROWADZENIE 15

Rozdział 1. CZYM I JAK ZAJMUJE SIĘ PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA **17**
1.1. Czym się zajmuje psychologia społeczna? 20
1.2. Podstawowe podejścia teoretyczne 20
1.2.1. Perspektywa poznawcza 20
1.2.2. Perspektywa motywacyjna 21
1.2.3. Perspektywa teorii uczenia się 22
1.2.4. Perspektywa społeczno-kuiturowa 23
1.2.5. Perspektywa ewolucjonistyczna 24
1.3. Eksperyment i logika badań 26
1.3.1. Eksperyment 26
1.3.2. Logika programu badawczego 28
1.4. Pozostałe metody badawcze 32
1.4.1. Obserwacja 33
1.4.2. Badania korelacyjne 36
1.4.3. Modele komputerowe 38
1.4.4. Neuroobrazowanie 40
1.5. Wartość i dopełnianie się różnych metod badawczych 41
Jak to się robi 1: Kto uprawia psychologię społeczną? 42
1.6. Podsumowanie 43
Kluczowe pojęcia 43
Literatura uzupełniająca 43

Rozdział 2. MOTYWY SPOŁECZNE **45**
2.1. Przynależność społeczna 47
2.1.1. Siła motywu przynależności 47
2.1.2. Wsparcie społeczne 48
2.1.3. Wykluczenie społeczne 50
2.2. Sprawczość i kontrola 52
2.2.1. Siła motywu 53
2.2.2. Dobroczynne efekty kontroli 54
2.2.3. Deprywacja kontroli 55
Jak to się robi 2: Bezradność intelektualna w szkole 58
2.3. Koło zachowań społecznych 59
2.4. Poznanie i zrozumienie 61
2.4.1. Potrzeba poznania 61
2.4.2. Potrzeba domknięcia poznawczego 62
2.4.3. Potrzeba sensu 64
2.5. Status i samoocena 66
Problem 2: Jak pieniądze zmieniają ludzi? 66
2.6. Relacje między motywami społecznymi 67
2.6.1. Który motyw jest najważniejszy? 67
Teoria 2: Punktowość i przedziałowość jako strategie wyboru celów 68
2.6.2. Zastępowalność motywów 68
2.7. Podsumowanie 70
Kluczowe pojęcia 71
Literatura uzupełniająca 71

Rozdział 3. POZNANIE SPOŁECZNE **72**
3.1. Wiedza o świecie społecznym 73
3.1.1. Struktury wiedzy: schematy, skrypty i teorie 73
3.1.2. Kiedy struktury są używane? 74
3.1.3. Procesy automatyczne i kontrolowane 77
Jak to się robi 3: Prymowanie 78
3.2. Spostrzeganie świata społecznego 80
3.2.1. Selektywność 80
3.2.2. Interpretacja znaczenia 80
3.2.3. Pamięć 81
3.2.4. Regulacja zachowania 83
3.3. Wpływ kontekstu na sądy 84
3.3.1. Wyrazistość 84
3.3.2. Kontrast i asymilacja 84
3.3.3. Wpływ stanów emocjonalnych 88
3.3.4. Ucieleśnienie 87
Problem 3: Co jest piękne? 89
3.4. Heurystyki formułowania sądów 89
3.4.1. Heurystyki jako zastępniki 92
3.4.2. Heurystyki jako adaptacje 93
Teoria 3: System impulsywny i refleksyjny 95
3.5. Podsumowanie 95
Kluczowe pojęcia 96
Literatura uzupełniająca 98

Rozdział 4. PRZEKONANIA SPOŁECZNE **97**
4.1. Przekonania a rzeczywistość 97
4.2. Poglądy na naturę ludzką 98
4.2 1 Zaufanie społeczne . . . . . "
4.2.2. Cynizm 102
4.2.3. Przekonania o stałości cech ludzkich 104
Problem 4: Czy makiawelizm jest skuteczny? 106
4.3. Przekonania o świecie społecznym 107
4.3.1. Autorytaryzm 107
4.3.2. Orientacja na dominację społeczną 109
4.3.3. Wiara w sprawiedliwość świata 110
4.3.4. Legitymizacja porządku społecznego 111
Jak to się robi 4: Dlaczego Polacy narzekają? 114
4.4. Poglądy polityczne 116
4.4.1. Liberalizm - konserwatyzm **116**
4.4.2. Wymiar tożsamościowy i ekonomiczny 119
4.4.3. Nacjonalizm i patriotyzm 120
Teoria 4: Teoria opanowywania trwogi 120
4.5. Podsumowanie 122
Kluczowe pojęcia 123
Literatura uzupełniająca 123

Rozdział 5. SPOSTRZEGANIE OSÓB **124**
5.1. Hierarchia znaczeń zachowania 124
5.1.1. Pionowe znaczenia zachowań 125
5.1.2. Poziome znaczenia zachowań 127
5.1.3. Sprawczość i wspólnotowość 127
5.2. Procesy automatyczne 130

5.2.1. Wnioski z twarzy . . . 131
5.2.2. Wnioski z zachowania ekspresyjnego . . . 132
5.2.3. Wnioski z zachowania celowego . . . 132
Problem 5: ***Co wypisane jest na twarzy?*** . . . 133
5.3. Procesy kontrolowane . . . 134
5.3.1. Klasyczne modele atrybucji . . . 134
5.3.2. Deformacje procesu atrybucji . . . 136
Jak się to robi 5: Oceny trafności spostrzegania osób . . . 140
5.4. Ocenianie ludzi . . . 141
5.4.1. Oceny automatyczne . . . 141
5.4.2. Oddolna integracja danych . . . 142
5.4.3. Tendencyjne sprawdzanie hipotez . . . 145
Teoria 5: Automatyczne połączenie spostrzegania z działaniem . . . 147
5.5. Podsumowanie . . . 148
Kluczowe pojęcia . . . 148
Literatura uzupełniająca . . . 149

Rozdział 6. SPOSTRZEGANIE SIEBIE . . . 150
6.1. Treści zawarte w ja . . . 150
6.1.1. Autoschematy . . . 151
6.1.2. Ja realne, idealne i powinnościowe . . . 152
6.1.3. Spostrzeganie siebie a innych . . . 153
Jak to się robi 6: Różnice w rozumieniu cech własnych i cudzych . . . 154
6.2. Geneza: skąd się bierze ja? . . . 155
6.2.1. Wnioski z własnego zachowania . . . 155
6.2.2. Porównania społeczne . . . 155
6.2.3. Kultura: ja niezależne i współzależne . . . 156
6.3. Funkcje: po co mamy ja? . . . 158
6.3.1. Negocjowanie tożsamości . . . 158
6.3.2. Symulacja psychiki innych . . . 159
6.3.3. Samokontrola . . . 159
6.3.4. Regulacja zachowania celowego . . . 162
Problem 6: Dlaczego ludzie oglądają telewizję? . . . 164
6.4. Taktyki autoprezentacji . . . 165
6.4.1. Taktyki obronne . . . 166
6.4.2. Taktyki asertywne . . . 169
6.5. Skutki autoprezentacji . . . 171
Teoria 6: Obserwacyjna samokontrola zachowania . . . 172
6.6. Podsumowanie . . . 173
Kluczowe pojęcia . . . 173
Literatura uzupełniająca . . . 174

Rozdział 7. SAMOOCENA . . . 175
7.1. Samoocena jako cecha . . . 176
7.1.1. Wyznaczniki samooceny . . . 177
7.1.2. Korelaty i konsekwencje samooceny . . . 178
7.1.3. Ciemne strony wysokiej samooceny . . . 179
7.2. Mechanizmy podbudowywania samooceny . . . 180
7.2.1. Pochlebne sądy o sobie . . . 180
Problem 7: Dążenie do pozytywności czy do zgodności? . . . 183
7.2.2. Porównania i relacje społeczne . . . 184
7.2.3. Dysonans poznawczy . . . 186
7.2.4. Autoafirmacja . . . 186

7.3. Samoocena jako motyw . . . 187
7.3.1. Włączanie i wyłączanie motywu . . . 187
7.3.2. Regulacja samooceny . . . 189
7.4. Funkcje samooceny . . . 191
7.4.1. Ochrona przed lękiem . . . 191
7.4.2. Zapobieganie wykluczeniu społecznemu . . . 192
Jak to się robi 7: Interakcje społeczne a samoocena . . . 193
7.4.3. Wspomaganie realizacji celów . . . 194
Teoria 7; ***Teoria dysonansu poznawczego*** . . . 196
7.5. Podsumowanie . . . 198
Kluczowe pojęcia . . . 199
Literatura uzupełniająca . . . 199

Rozdział 8. POSTAWY . . . 200
8.1. Struktura i pomiar postaw . . . 200
8.1.1. Jeden czy trzy składniki? . . . 200
8.1.2. Postawy deklaratywne i utajone . . . 201
Jak to się robi 8: Mierzenie postaw utajonych za pomocą IAT . . . 203
8.2. Geneza postaw . . . 204
8.2.1. Przekonania . . . 204
8.2.2. Emocje . . . 205
8.2.3. Zachowania . . . 207
8.3. Konsekwencje postaw . . . 208
8.3.1. Przetwarzanie informacji . . . 208
8.3.2. Zachowanie . . . 209
8.4. Teorie zmian postaw . . . 213
8.4.1. Procesualny model perswazji . . . 213
8.4.2. Teorie dwutorowości perswazji . . . 214
Problem 8: Czy reklamy oddziałują na podświadomość? . . . 216
8.5. Wyznaczniki zmiany postaw . . . 217
8.5.1. Nadawca . . . 217
8.5.2. Treść przekazu . . . 218
8.5.3. Organizacja przekazu . . . 220
8.5.4. Środek przekazu . . . 221
8.5.5. Odbiorca . . . 222
Teoria 8: Teoria autopercepcji . . . 223
8.6. Podsumowanie . . . 224
Kluczowe pojęcia . . . 224
Literatura uzupełniająca . . . 224

Rozdział 9. MORALNOŚĆ . . . 225
9.1. Podstawy moralności . . . 225
9.1.1. Sprawiedliwość . . . 228
9.1.2. Troska i krzywda . . . 230
9.1.3. Wspólnota . . . 231
9.1.4. Autorytet i władza . . . 232
Jak to się robi 9: Zjawisko Lady Makbet . . . 233
9.1.5. Czystość . . . 234
9.2. Oceny moralne . . . 234
9.2.1. Model racjonalistyczny . . . 234
9.2.2. Model intuicjonistyczny . . . 236
9.3. Wyznaczniki postępowania moralnego . . . 238
9.3.1. Zyski i koszty . . . 239

9.3.2. Normy społeczne . . . 241
9.3.3. Postępowanie innych . . . 242
9.3.4. Status ofiary . . . 243
Problem** 9: **Dlaczego dobrzy ludzie czynią zło? . . . 244
9.4. Wartości . . . 245
9.4.1. Struktura wartości . . . 245
9.4.2. Wpływ wartości na sądy i zachowanie . . . 246
9.5. Podsumowanie . . . 248
Teoria 9: Teoria sprawiedliwości proporcjonalnej . . . 248
Kluczowe pojęcia . . . 249
Literatura uzupełniająca . . . 249

Rozdział 10. SZCZĘŚCIE . . . **250**
10.1. Reguły wartościowania zdarzeń . . . 251
10.1.1. Reguła kontekstu . . . 251
10.1.2. Reguła adaptacji . . . 253
10.1.3. Zło jest silniejsze od dobra . . . 255
10.1.4. Reguła dystansu . . . 256
10.1.5. Reguła asymetrii czasowej . . . 257
Jak to się robi 10: Szczęście Polaków . . . 258
10.2. Wyznaczniki szczęścia . . . 259
10.2.1. Osobowość . . . 259
10.2.2. Warunki zewnętrzne . . . 260
10.2.3. Własne działania . . . 262
10.3. Maksymalizacja szczęścia . . . 263
10.3.1. Relacje z ludźmi . . . 263
10.3.2. Zaradność i realizacja celów . . . 264
10.3.3. Optymizm i zamartwianie się . . . 265
10.3.4. Ciało i duchowość . . . 266
Problem 10: Czy ludzie potrafią przewidywać swoje szczęście? . . . 267
10.4. Konsekwencje szczęścia . . . 268
10.4.1. Relacje społeczne . . . 268
10.4.2. Stan zdrowia . . . 269
10.4.3. Sukcesy życiowe . . . 270
10.5. Natura szczęścia . . . 271
10.5.1. Odgórna czy oddolna natura satysfakcji . . . 271
10.5.2. Cebulowa teoria szczęścia . . . 272
10.5.3. Afekt pozytywny i negatywny . . . 272
10.5.4. Afektywne i poznawcze składniki dobrostanu . . . 273
Teoria 10: Teoria perspektywy . . . 273
10.6. Podsumowanie . . . 274
Kluczowe pojęcia . . . 274
Literatura uzupełniająca . . . 275

Rozdział 11. WPŁYW SPOŁECZNY . . . **276**
11.1. Przejawy wpływu społecznego . . . 276
11.1.1. Naśladownictwo . . . 276
11.1.2. Konformizm . . . 277
11.1.3. Posłuszeństwo autorytetom . . . 279
Jak to się robi 11: Zaraźliwość samobójstw . . . 281
11.2. Mechanizmy wywierania wpływu . . . 282
11.2.1. Zaangażowanie . . . 282
11.2.2. Słuszność . . . 283

11.2.3. Lubienie . . . 284
11.2.4. Wzajemność . . . 286
11.2.5. Niedostępność . . . 288
Problem 11: Dlaczego tak różne psychoterapie są skuteczne? . . . 289
11.3. Techniki manipulacji społecznych . . . 290
11.3.1. Stopa w drzwiach . . . 290
11.3.2. Drzwiami w twarz . . . 291
11.3.3. Niska piłka . . . 292
11.3.4. „A to nie wszystko" . . . 293
11.3.5. Huśtawka emocjonalna . . . 294
11.3.6. Uwikłanie w dialog . . . 294
11.3.7. Kłamstwo i projekcja . . . 295
11.4. Obrona przed wpływem innych . . . 296
11.4.1. Asertywność . . . 296
11.4.2. Przerwanie automatyzmów . . . 296
11.5. Podsumowanie . . . 297
Teoria 11: Teoria wpływu społecznego . . . 298
Kluczowe pojęcia . . . 299
Literatura uzupełniająca . . . 300

Rozdział 12. ATRAKCYJNOŚĆ . . . 301
12.1. Atrakcyjność fizyczna . . . 301
12.1.1. Czy kryteria urody są uniwersalne? . . . 301
12.1.2. Od czego zależy piękno twarzy . . . 303
12.1.3. Od czego zależy piękno ciała . . . 304
Problem 12: Czy oglądanie modelek szkodzi? . . . 306
12.1.4. Czasowe zmiany atrakcyjności . . . 307
12.1.5. Czy piękne jest dobre? . . . 307
12.2. Teorie atrakcyjności . . . 310
12.2.1. Teoria kar i nagród . . . 310
12.2.2. Teorie zgodności . . . 311
12.2.3. Bezwiedny egotyzm . . . 311
12.3. Wyznaczniki atrakcyjności . . . 312
12.3.1. Częstość kontaktów . . . 313
12.3.2. Zalety . . . 314
12.3.3. Podobieństwo . . . 315
12.3.4. Mimikra i koordynacja . . . 317
Jak to się robi 12: Koordynacja i lubienie . . . 318
12.3.5. Działania na rzecz interesu . . . 319
12.4. Następstwa atrakcyjności . . . 321
12.4.1. Reakcje emocjonalne . . . 321
Teoria 12: Teoria równowagi . . . 322
12.4.2. Sądy i oceny . . . 322
12.4.3. Zachowania . . . 324
12.5. Podsumowanie . . . 324
Kluczowe pojęcia . . . 324
Literatura uzupełniająca . . . 324

Rozdział 13. MIŁOŚĆ . . . 325
13.1. Strategie doboru partnera heteroseksualnego . . . 325
13.1.1. Czego mężczyźni chcą od kobiet . . . 326
13.1.2. Czego kobiety chcą od mężczyzn . . . 330
13.2. Przywiązanie . . . 332

13.2.1. Style przywiązania . . . 332
13.2.2. Wymiary przywiązania . . . 334
Jak to się robi 13: Eksperymentalne badanie miłości . . . 335
13.3. Składniki miłości . . . 336
13.3.1. Intymność . . . 337
13.3.2. Namiętność . . . 338
13.3.3. Zobowiązanie . . . 339
13.4. Dynamika bliskiego związku . . . 341
13.4.1. Zakochanie . . . 342
13.4.2. Romantyczne początki . . . 343
13.4.3. Miłość kompletna . . . 344
13.4.4. Miłość przyjacielska . . . 345
Problem 13: Jak ludzie reagują na niezadowolenie . . . 346
13.4.5. Związek pusty . . . 347
13.4.6. Rozpad . . . 348
Teoria 13: Teoria transferu pobudzenia . . . 348
13.5. Podsumowanie . . . 349
Kluczowe pojęcia . . . 349
Literatura uzupełniająca . . . 349

Rozdział 14. PROSPOŁECZNOŚĆ . . . 350
14.1. Skąd się bierze dobro: teorie prospołeczności . . . 350
14.1.1. Decyzyjny model interwencji kryzysowej . . . 350
14.1.2. Teorie pobudzenia . . . 353
14.1.3. Teorie norm . . . 356
14.1.4. Prospołeczność jako adaptacja . . . 357
Jak to się robi 14: Dwie motywacje do pomagania . . . 361
14.2. Wyznaczniki pomagania . . . 362
14.2.1. Obecność i postępowanie innych . . . 362
14.2.2. Biorca pomocy . . . 363
14.2.3. Dawca pomocy . . . 364
14.2.4. Relacje między biorcą i dawcą . . . 366
Problem 14: Czy człowiek jest z natury egoistą? . . . 368
14.3. Następstwa pomagania . . . 370
14.3.1. Biorca pomocy . . . 370
14.3.2. Dawca pomocy . . . 371
Teoria 14: Podstawowe typy relacji społecznych . . . 372
14.4. Podsumowanie . . . 374
Kluczowe pojęcia . . . 374
Literatura uzupełniająca . . . 374

Rozdział 15. AGRESJA . . . 375
15.1. Skąd się bierze zło: teorie agresji . . . 376
15.1.1. Agresja jako adaptacja . . . 376
15.1.2. Agresja jako skutek frustracji . . . 377
15.1.3. Agresja jako skutek uczenia się . . . 380
15.1.4. Ogólny Model Agresji . . . 382
15.2. Indywidualne wyznaczniki agresji . . . 383
15.2.1. Agresywność jako cecha . . . 383
15.2.2. Cechy osobowości . . . 383
15.2.3. Płeć . . . 384
15.3. Sytuacyjne wyznaczniki agresji . . . 385
15.3.1. Prowokacja . . . 385

15.3.2. Pobudzenie emocjonalne . . . 386
15.3.3. Przemoc w mass mediach . . . 388
Problem 15: Czy media mówią prawdę o agresji w mediach? . . . 389
15.3.4. Normy i oczekiwania społeczne . . . 389
15.3.5. Alkohol . . . 390
15.4. Kontrola agresji . . . 393
15.4.1. ***Katharsis,*** czyli oczyszczenie . . . 393
15.4.2. Kary . . . 395
Jak to się robi 15: Zwalczanie przemocy w szkole . . . 396
15.4.3. Złożone interwencje psychologiczne . . . 397
Teoria 15: Teoria społecznego uczenia się . . . 397
15.5. Podsumowanie . . . 398
Kluczowe pojęcia . . . 399
Literatura uzupełniająca . . . 399

Rozdział 16. KONFLIKT SPOŁECZNY . . . 400
16.1. Struktura konfliktu . . . 400
16.1.1. Interesy własne i cudze . . . 400
16.1.2. Rodzaje zachowania w konflikcie . . . 401
16.1.3. Gry o sumie zerowej . . . 402
16.1.4. Gry o sumie niezerowej . . . 403
16.1.5. Orientacje społeczne . . . 405
Jak to się robi 16: Pomiar orientacji społecznych . . . 407
16.2. Procesy eskalacji konfliktu . . . 407
16.2.1. Procesy poznawcze . . . 408
16.2.2. Emocje i motywy . . . 410
16.2.3. Nieciągłość grupowa . . . 412
16.3. Bariery . . . 413
16.3.1. Bariery komunikacyjne . . . 413
16.3.2. Bariery kulturowe . . . 414
Problem 16: Co jest lepsze - współpraca czy rywalizacja? . . . 415
16.4. Negocjacje . . . 416
16.4.1. Przetarg pozycyjny . . . 416
16.4.2. Negocjacje integracyjne . . . 419
16.4.3. Mediacje w konflikcie . . . 421
16.5. Podsumowanie . . . 423
Kluczowe pojęcia . . . 424
Literatura uzupełniająca . . . 424

Rozdział 17. WŁADZA . . . 425
17.1. Wyłanianie się hierarchii władzy . . . 426
17.1.1. Podstawy władzy . . . 427
17.1.2. Jak się wyłania hierarchia władzy . . . 428
17.1.3. Kto zdobywa władzę? . . . 429
17.2. Jak władza zmienia ludzi . . . 431
Jak się to robi 17: Wpływ władzy na nastrój i samoocenę . . . 433
17.2.1. Afektywne konsekwencje władzy . . . 433
17.2.2. Poznawcze konsekwencje władzy . . . 434
17.2.3. Behawioralne konsekwencje władzy . . . 436
17.2.4. Społeczne konsekwencje władzy . . . 438
17.2.5. Od czego zależy siła efektów władzy? . . . 439
17.3. Natura władzy . . . 441
17.3.1. Komplementarność pozycji władzy^ . . . 441

17.3.2. Samowzmacnianie władzy . . . 442
17.3.3. Społeczne funkcje władzy . . . 443
17.3.4. Władza społeczna i osobista . . . 444
Problem 17: Czy władza deprawuje? . . . 445
17.4. Przywództwo . . . 445
17.4.1. Style kierowania . . . 445
17.4.2. Skuteczność różnych stylów kierowania . . . 447
Teoria 17: Teoria reaktancji . . . 448
17.5. Podsumowanie . . . 449
Kluczowe pojęcia . . . 449
Literatura uzupełniająca . . . 449

Rozdział 18. GRUPA SPOŁECZNA . . . 450
18.1. Struktura grupy . . . 450
18.1.1. Tożsamość grupowa . . . 451
18.1.2. Normy grupowe . . . 454
18.1.3. Hierarchia statusu . . . 455
Problem 18: Po czym rozpoznajemy status? . . . 457
18.1.4. Spójność grupy . . . 457
18.2. Dynamika grupowa . . . 459
18.2.1. Społeczne podzielanie rzeczywistości . . . 459
Jak to się robi 18: Powiedzieć znaczy uwierzyć . . . 460
18.2.2. Komunikacja . . . 461
18.2.3. Wpływy większości i mniejszości . . . 462
18.3. Zadaniowe funkcjonowanie grupy . . . 464
18.3.1. Facylitacja i hamowanie społeczne . . . 464
18.3.2. Próżniactwo społeczne . . . 467
18.3.3. Decyzje grupowe . . . 470
Teoria 18: Teoria autokategoryzacji . . . 472
18.4. Podsumowanie . . . 473
Kluczowe pojęcia . . . 474
Literatura uzupełniająca . . . 474

Rozdział 19. STOSUNKI MIĘDZYGRUPOWE . . . 475
19.1. Hierarchia i antagonizm . . . 476
19.1.1. Hierarchie międzygrupowe . . . 476
19.1.2. Antagonizmy międzygrupowe . . . 478
19.2. Treść stereotypów i uprzedzeń . . . 479
19.2.1. Cztery rodzaje stereotypów grupowych . . . 480
19.2.2. Wyznaczniki treści stereotypów . . . 481
19.2.3. Konsekwencje treści stereotypów . . . 483
Problem 19: Czy można być Polakiem i Europejczykiem równocześnie? . . . 484
19.3. Źródła stereotypów i uprzedzeń . . . 485
19.3.1. Podzielanie społeczne . . . 485
19.3.2. Stosunki międzygrupowe . . . 487
19.3.3. Kategoryzacje społeczne . . . 487
19.4. Konsekwencje stereotypów i uprzedzeń . . . 488
19.4.1. Oceny . . . 488
19.4.2. Emocje . . . 491
19.4.3. Zachowania międzygrupowe . . . 492
19.4.4. Zagrożenie stereotypem . . . 493
19.4.5. Dehumanizacja . . . 494
Jak to się robi 19: Redukowanie uprzedzeń na Opolszczyźnie . . . 495

19.5. Modyfikacja i kontrola uprzedzeń . . . 496
19.5.1. Kontakt międzygrupowy . . . 496
19.5.2. Zmiany kategoryzacji . . . 497
Teoria 19: Teoria tożsamości społecznej . . . 498
19.5.3. Tłumienie stereotypów . . . 498
19.6. Podsumowanie . . . 500
Kluczowe pojęcia . . . 500
Literatura uzupełniająca . . . 501

Rozdział 20. KOBIETY I MĘŻCZYŹNI . . . 502
Jak to się robi 20: Orientacje kobiet i mężczyzn . . . 503
20.1. Stereotypy płci . . . 505
20.1.1. Stereotyp kobiecości . . . 505
20.1.2. Stereotyp męskości . . . 506
20.1.3. Asymetria stereotypów płci . . . 507
20.1.4. Konsekwencje stereotypów płci . . . 507
Probiem 20: Skąd się bierze szklany sufit? . . . 509
20.2. Przyczyny różnic płci . . . 509
20.2.1. Wyjaśnienia kulturowe . . . 509
20.2.2. Wyjaśnienia ewolucjonistyczne . . . 512
20.2.3. Wyjaśnienia społeczno-strukturalne . . . 512
20.3. Faktyczne różnice płci . . . 513
20.3.1. Różnice duże: motoryka, agresja, seks . . . 516
20.3.2. Różnice umiarkowane: komunikacja i zachowania społeczne . . . 519
20.3.3. Różnice małe: osobowość . . . 522
20.3.4. Kiedy różnic płci nie ma . . . 523
20.3.5. Różnice płci - konkluzja . . . 524
20.4. Konflikt płci . . . 525
20.4.1. Konflikt o seks . . . 525
20.4.2. Konflikt o uczucia . . . 526
20.4.3. Konflikt o władzę . . . 526
20.5. Podsumowanie . . . 527
Kluczowe pojęcia . . . 528
Literatura uzupełniająca . . . 528

SŁOWNIK . . . 529

BIBLIOGRAFIA . . . 549

INDEKS RZECZOWY . . . 605

INDEKS NAZWISK . . . 614

Człowiek jest jedyną istotą zdolną do samoświadomości i rozpoznania swojej odrębności, a jednak pozostaje istotą ultraspołeczną. Wszystko, co robimy, myślimy i odczuwamy, pozostaje pod kluczowym wpływem innych ludzi niezależnie od tego, czy są oni w danej chwili obecni, czy też nie. Właśnie ten wpływ jest przedmiotem badań psychologii społecznej, fascynującej i chyba najszybciej rozwijającej się subdyscypliny psychologii. Choć liczy sobie zaledwie sto lat, już doprowadziła do zebrania ogromnej wiedzy pozwalającej odpowiedzieć na wiele pytań. Dlaczego, patrząc na dokładnie to samo, różni ludzie widują coś zupełnie odmiennego? Ile czasu trzeba, aby zorientować się, jaki jest inny człowiek? Po co nam świadomość siebie, bez której od milionów lat inne gatunki świetnie sobie radzą? Dlaczego robimy to, co robimy, choć bywa to bardzo dziwne? Dlaczego w pięć sekund sprawiamy coś, czego potem żałujemy przez pięć lat? Kiedy i dlaczego ulegamy wpływom innych, a kiedy pozostajemy niezłomni? Kiedy i dlaczego pomagamy innym ludziom, nierzadko tym samym, którym szkodzimy? Dlaczego kochamy, nienawidzimy, współczujemy lub cieszy nas cudze nieszczęście? Od czego zależy szczęście, czym kobiety i mężczyźni się różnią i dlaczego chcą od siebie nawzajem czegoś innego? Dlaczego ludzie (czasami) dążą do władzy i co się z nimi dzieje, kiedy już ją osiągną?

Próbuję odpowiedzieć na te i podobne pytania, przedstawiając w 20 rozdziałach wiedzę zgromadzoną przez psychologię społeczną na temat różnych kwestii szczegółowych. Współczesna psychologia nie dysponuje jednolitą teorią pozwalającą wyjaśnić całość społecznych zachowań człowieka. Dysponuje natomiast licznymi teoriami średniego zasięgu, wykraczającymi poza tematykę jednego rozdziału - dlatego teorie te przedstawiam w postaci odrębnych ramek na zakończenie większości z nich. Każdy rozdział zawiera też ramkę „Problem", gdzie prezentuję odpowiedź na jakieś ważne pytanie związane z jego tematem - na przykład dlaczego ludzie oglądają telewizję, albo czy człowiek jest z natury egoistą. Wreszcie w każdym rozdziale pojawia się ramka „Jak to się robi?", w której bardziej szczegółowo opisuję wybrane badania ilustrujące różne metody współczesnej psychologii społecznej. Psychologia jest bowiem

nauką empiryczną - odpowiada na wiele pytań, które ludzie zadawali od zawsze, jednak robi to na podstawie studiów, nie zaś wyłącznie przypuszczeń.

Książka ta wiele zawdzięcza moim bliskim współpracownikom. Wiesław Baryła, Michał Parzuchowski i Ola Szymków-Sudziarska zadali sobie trud przeczytania i skomentowania jej fragmentów. Wiele mi podpowiedzieli, poprawili, pomogli. Dziękuję! Za nieodmienne wsparcie bardzo dziękuję też mojej Rodzinie - Bożence, Luizie, Pawłowi i Zuzi.

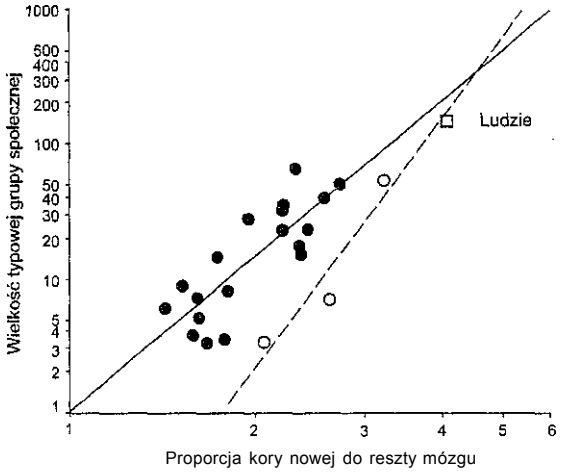
z d z i a l 1

-[1]-[1]- Czym się zajmuje psychologia społeczna?
1.2. Podstawowe podejścia teoretyczne
1.2.1. Perspektywa poznawcza
1.2.2. Perspektywa motywacyjna
1.2.3. Perspektywa teorii uczenia się
1.2.4. Perspektywa społeczno-kulturowa
1.2.5. Perspektywa ewolucjonistyczna
1.3. Eksperyment i logika badań
1.3.1. Eksperyment
1.3.2. Logika programu badawczego
1.4. Pozostałe metody badawcze
1.4.1. Obserwacja
Problem 1: Czego kobiety chcą od mężczyzn, czego mężczyźni chcą od kobiet
1.4.2. Badania korelacyjne
1.4.3. Modele komputerowe
1.4.4. Neuroobrazowanie
1.5. Wartość i dopełnianie się różnych metod badawczych
Jak to się robi 1: Kto uprawia psychologię społeczną?
1.6. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Czym i jak zajmuje się psychologia społeczna

Człowiek jest zwierzęciem społecznym, twierdził Arystoteles. Dwa i pół tysiąca lat później wypada dodać, że jesteśmy istotami ultraspołecznymi. Wszystko, co ważne, robimy z innymi ludźmi, a związki z nimi są źródłem większości naszych emocji oraz celem zabiegów pochłaniających większość naszego życia. Wywierają też niezwykle silny wpływ na nasze losy. Wykluczenie społeczne lub zerwanie z kimś więzi jest bolesne i to dosłownie (gdyż w takich sytuacjach aktywizują się te same obszary mózgu, co podczas doświadczania bólu fizycznego). Ludzie o dobrych kontaktach społecznych są szczęśliwsi, bogatsi, mają mocniejszy układ odpornościowy, a więc cieszą się lepszym zdrowiem i żyją dłużej. Duża liczba faktów zgromadzonych w tej książce przekonuje, że inni - szczególnie ci, z którymi jesteśmy związani - w decydujący sposób wpływają na to, co robimy, myślimy i czujemy. Uczucia wydają się czymś najbardziej intymnym i osobistym, a jednak nasza odporność na ból niepomiernie rośnie, kiedy widzimy innego człowieka dzielnie znoszącego cierpienie. Nie ma nic cenniejszego od własnego życia, choć często poświęcamy je dla innych, jednorazowo lub na raty. Kiedy przywódca rozkaże - a inni temu przyklasną- tysiąc ludzi jest w stanie dobrowolnie zabić najpierw swoje dzieci, a potem siebie. Patrząc na ludzi, bezwiednie kopiujemy ich mimikę, ruchy, sposób mówienia, uczucia i poglądy. Widok zagniewanej twarzy powoduje wzrost elektrycznej aktywności naszego własnego mięśnia marszczącego brwi *{corrugator supercilli)* odpowiedzialnego za wyrażanie gniewu, widok twarz szczęśliwej aktywizuje nasz mięsień odpowiedzialny za ekspresję szczęścia *(zygomaticas major).* Dzięki temu zapamiętujemy ludzkie twarze lepiej niż cokolwiek innego - raz widzianą twarz jesteśmy w stanie rozpoznać po dwudziestu latach, pomimo zmian, jakie wyrył na niej czas. Już noworodki dłużej patrzą na twarz niż obraz kontrolny zawierający te same elementy, tyle że pomieszane. Po kilku dniach życia dłużej patrzą na twarze ładne niż brzydkie.

Ultraspołeczna natura człowieka jest kluczem do zrozumienia nie tylko naszej psychiki (czego dotyczy cała ta książka), ale nawet anatomii w tych aspektach, które są specyficznie ludzkie. Budowa ludzkiego ciała niewiele odbiega od budowy małp czy nawet ssaków w ogóle. Wyróżnia nas głównie ogromny mózg, a właściwie jego największa i filogenetycznie najmłodsza część - kora nowa. W momencie urodzenia ludzki mózg ma objętość 350 cm^3, po czterech latach życia jest już trzykrotnie większy, by w końcu osiągnąć objętość około 1400 cm^3. Dla porównania, mózg szympansa, naszego najbliższego krewnego, ma w momencie urodzenia



Rycina 1.1. Związek wielkości mózgu u naczelnych (proporcja kory nowej do reszty mózgu) ze średnią wielkością typowej grupy społecznej

Każdy punkt oznacza pojedynczy gatunek, linia ciągła i punkty wypełnione odnoszą się do małp właściwych (*simiae*), a linie przerywane i punkty puste - do hominidów.

Źródło: Barrett, Dunbar i L.ycett, 2002, s. 140.

również 350 cm^3, a po przekroczeniu dorosłości zaledwie o jedną trzecią więcej (Wilis, 1993). Po co ludziom aż tak duży mózg? Wskazywano jego przydatność w radzeniu sobie z wyzwaniami środowiska i niezbędność dla budowania kultury. Jednak wiele gatunków od milionów lat świetnie sobie radzi ze środowiskiem naturalnym pomimo niezmiennie małych mózgów, wielki mózg człowieka pojawił się zaś na długo przed powstaniem złożonej kultury. W tej sytuacji rośnie atrakcyjność hipotezy, że duże mózgi są konsekwencją wielkości typowej dla danego gatunku grupy społecznej i służą nam głównie do poradzenia sobie z innymi ludźmi (Dunbar, 2003). Rycina 1.1 pokazuje, że te dwie wartości są bardzo silnie powiązane u naczelnych, a związek ten występuje u innych ssaków - na przykład psy mają większe mózgi od kotów (proporcjonalnie do masy ciała) zapewne dlatego, że są gatunkiem społecznym, koty zaś - samotnikami.

Im większa grupa, tym bardziej potrzebny jest duży mózg umożliwiający zarówno współpracę, jak i rywalizację z innymi osobnikami własnego gatunku. Elementarnym warunkiem skutecznego funkcjonowania w grupie jest rozpoznawanie relacji między pozostałymi jej członkami - kto jest czyim krewnym, kto wrogiem, a kto przyjacielem. W grupie złożonej z trzech członków takich możliwych relacji (z własnymi włącznie) jest 6, czyli 3 !/(3-l)! Nietrudno je zapamiętać. Jednak w grupie złożonej z pięciu osób relacji jest 20, przy ośmiu zaś członkach już 56. Brytyjski biolog i psycholog Robin Dunbar (2009) przekonuje, że typowa wielkość grupy u ludzi wynosi około 150 - z tyloma osobami łączą nas osobiste stosunki, tyle osób możemy poprosić o przysługę z realistyczną nadzieją na spełnienie tej prośby, mniej więcej tyle osób liczy podstawowy pododdział (kompania) w większości armii świata. Liczba 150 członków daje ogromną liczbę 22 350 relacji między nimi - trzeba naprawdę wielkiego mózgu, aby poradzić sobie z tym najprostszym problemem życia w grupie. Oczywiście nasz mózg nie pamięta tysięcy relacji społecznych, a za to dysponuje teorią pozwalającą w razie potrzeby na odtworzenie z niewielkiej liczby relacji wszystkich pozostałych - ale do tego również potrzebna jest duża objętość mózgu.

Wielkość mózgu ma dramatyczne konsekwencje dla społecznej natury człowieka. Ponieważ mózg jest tak ogromny, rozwija się głównie już po urodzeniu (inaczej nie sposób byłoby urodzić dziecka), dziecko zaś przychodzi na świat bezradne i całkowicie zdane na opiekunów. Dlatego u ludzi wystąpiło niezwykłe zjawisko, jakim jest system wzajemnego powiązania dziecka z opiekunem, do pewnego stopnia stający się dla dziecka matrycą jego przyszłych relacji społecznych. W ewolucyjnej przeszłości, bez jednorazowych pieluch czy soczków Gerbera, karmienie i wychowanie dziecka było zadaniem przekraczającym możliwości jednej osoby. Zapewne dlatego pojawiła się także niezwykła więź między mężczyzną i kobietą, czyli miłość, oraz niezwykły - w świecie zwierząt - wzorzec zachowań w postaci monogamii, co prawda z niewielką domieszką poligamii. Nawet z biologicznego punktu widzenia ludzie są więc niezwykłym gatunkiem, choć oczywiście jeszcze bardziej niezwykła jest zdolność tworzenia sensu i kultury, które też są przedsięwzięciami ultraspołecznymi. Zarówno poczucie sensu, jak i pozwalająca na jego znalezienie kultura są możliwe tylko razem z innymi albo przeciw innym. Ta książka traktuje o społecznej naturze człowieka, różnych jej uwarunkowaniach, przejawach i konsekwencjach.

Tabela 1.1. Podstawowe dziedziny badań psychologii społecznej i typowe problemy przez nie podejmowane (numery odnoszą się do rozdziałów tej książki)

Dziedzina badań	Typowe problemy
2) Motywy społeczne	Co nadaje działaniom społecznym kierunek? Dlaczego ludzie robią w kontakcie z innymi to, co robią? Jakie są podstawowe cele działań społecznych?
3) Wiedza człowieka o świecie społecznym	Dlaczego różni ludzi odmiennie interpretują tę samą informację? Jak zorganizowana i używana jest wiedza o świecie społecznym? Jak ludzie formułują sądy o świecie społecznym?
4) Przekonania o świecie społecznym	Jakie są przekonania ludzi na temat innych ludzi? Kiedy ludzie sądzą że innym można zaufać, a kiedy - że nie można? Czy ludzkie przekonania o świecie trafnie oddająjego naturę?
5) Spostrzeganie ludzi	W jaki sposób wnioskujemy o człowieku na podstawie jego postępowania? Czy nasze sądy o innych ludziach są trafne? W jaki sposób formułujemy oceny dotyczące innych ludzi?
6) Ja	Co i dlaczego człowiek sądzi na swój własny temat? Po co ludziom ich ja? Jak ludzie wywierają pożądane wrażenie na innych?
7) Samoocena	Co i dlaczego człowiek sądzi na swój temat? Jak ludzie bronią i podtrzymują poczucie własnej wartości? Dlaczego ludzie tak bardzo pragną dobrze myśleć o sobie?
8) Postawy	Skąd biorą się ustosunkowania (postawy) do ludzi i innych obiektów? Kiedy ludzie postępują w zgodzie ze swoimi opiniami i postawami? Czy i jak można zmienić ludzkie postawy?
9) Moralność	Na czym ludzie opierają swoje oceny moralne? Czy wszyscy wyznają te same normy? Dlaczego ludzie tak często postępują niemoralnie?
10) Szczęście	Od czego zależy szczęście człowieka? Czy pieniądze dają szczęście? Czy człowiek może uczynić siebie szczęśliwym?
11) Wywieranie wpływu na innych	Kiedy i dlaczego ludzie są konformistyczni? Dlaczego ludzie ulegają niepożądanemu wpływowi innych? Jakie są skuteczne techniki manipulowania innym człowiekiem?
12) Atrakcyjność	Kto jest atrakcyjny fizycznie? Kogo i za co lubimy? Czy można sprawić, aby inni nas lubili?
13) Miłość	Skąd się bierze miłość i na czym polega? Czego mężczyźni chcą od kobiet, a czego kobiety od mężczyzn? Czy miłość może, czy musi się zmieniać?
14) Prospołeczność	Dlaczego ludzie działają na rzecz innych? Jakie czynniki nasilają prospołeczność? Jak ludzie reagują na pomoc innych?
15) Agresja	Dlaczego ludzie są agresywni? Jakie czynniki nasilają agresję? Jak opanować i zahamować agresję?
16) Konflikt	Czy konflikt społeczny jest nieuchronny? Jak ludzie zachowują się w sytuacji konfliktu? Jak skutecznie negocjować rozwiązanie konfliktu?
17) Władza	Kto i w jaki sposób osiąga władzę? Jak władza zmienia ludzi? Czy to prawda, że władza korumpuje?
18) Grupa	Jakie mechanizmy integrują grupę w całość? Jak członkowie grupy wpływają na siebie nawzajem? Czy grupy działają skuteczniej od jednostek?
19) Relacje międzygrupowe	Co decyduje o przyjaznych lub wrogich relacjach międzygrupowych? Jakie są przyczyny konfliktów międzygrupowych? Jak redukować konflikty międzygrupowe?
20) Zróżnicowanie płci	Jak stereotypy płci wpływają na losy ludzi? Jakie są rzeczywiste różnice między kobietami i mężczyznami? Jakie są źródła różnic między kobietami i mężczyznami?
Psychologia stosowana	Jak nakłonić ludzi do zdrowego trybu życia? (psychologia zdrowia) Jak ukształtować środowisko polepszające samopoczucie i skuteczność działań? (psychologia środowiska) Jak skonstruować skuteczną kampanię wyborczą? (psychologia reklamy i marketingu)

Źródło: opracowanie własne.

1. Czym się zajmuje psychologia społeczna?

Psychologia społeczna zajmuje się szeroko pojętym wpływem społecznym, a więc pytaniem, w jaki sposób to, co robią, czują i myślą jedni ludzie, wpływa na to, co robią, czują i myślą inni. Wzajemne wywieranie wpływu przez jednych ludzi na drugich jest istotą życia społecznego: ekspedientka namawia klientkę do zakupu nowego szamponu; rodzice próbują wpłynąć na syna, by zmienił towarzystwo; córka przekonuje rodziców do swojego wybranka; reklamy telewizyjne pokazują od najlepszej strony polityka startującego w wyborach; szantażysta skutecznie wymusza pieniądze, a oszust je wyłudza, udając ociemniałego... Podobnych przykładów można wymienić tysiące. Wskazują że każdy z nas jest praktykiem wpływu społecznego - sprawcą i obiektem licznych oddziaływań, bez których nasze kontakty z innymi i w ogóle życie społeczne byłyby zupełnie niemożliwe. Po lekturze tej książki możemy stać się po trosze także teoretykami wpływu, nabierając wiedzy, kiedy i dlaczego niektóre z prób jego wywierania okazują się skuteczne, a inne nie.

Samo pojęcie wpływu jest jednak tak ogólne, że z podanej definicji psychologii społecznej trudno zorientować się w jej przedmiocie. Przyjrzyjmy się zatem tabeli 1.1 - zostały w niej wyszczególnione główne obszary zainteresowań tej dyscypliny i typowe pytania, na które próbuje odpowiedzieć.

1.2. Podstawowe podejścia teoretyczne

Psychologia społeczna (podobnie jak psychologia w ogóle) nie dysponuje obecnie żadną ogólną teorią wyjaśniającą w jednolity sposób wszystkie, czy choćby większość wpływów społecznych, jakie ludzie nawzajem na siebie wywierają. Wszechogarniające teorie psychiki, takie jak psychoanaliza czy behawioryzm, tworzono z upodobaniem w początkach XX wieku, dziś jednak wiemy, że były one jedynie spekulacjami na wyrost. Współczesna psychologia społeczna tworzy natomiast wiele teorii o małym lub średnim zasięgu, próbujących wyjaśnić albo jedno zjawisko (np. wpływ obecności innych na skuteczność działań zadaniowych), albo jedną klasę zachowań (np. zachowania agresywne). Niemniej różne teorie wpisują się w odmienne tradycje myślenia o społecznych zachowaniach człowieka. Najważniejsze z tych tradycji, czyli ogólnie pojętych sposobów teoretyzowania, to perspektywa 1) poznawcza; 2) motywacyjna; 3) teorii uczenia się; 4) kulturowa i 5) ewolucjonistyczna. Każda z nich w nieco inny sposób wyjaśnia zróżnicowanie oraz wzorce ludzkiej psychiki i zachowania. Każda próbuje też odpowiedzieć na nieco inne pytania, gdyż opiera się na odmiennych założeniach, kim jest człowiek i co w związku z tym warto w nim wyjaśniać.

Przyjrzymy się tym perspektywom, rozważając, w jaki sposób każda z nich podeszłaby do opisu i wyjaśnienia pewnego przypadku ciężkiej agresji - zdarzenia, które miało następujący przebieg. Marek podszedł na ulicy dużego miasta do Jana Nowaka z prośbą o papierosa. Marek jest wysokim, dobrze zbudowanym 22-letnim absolwentem zasadniczej szkoły zawodowej, któremu nigdy nie udało się podjąć pracy zarobkowej; żyje ze sprzedawania na ulicach sznurowadeł i pumeksu, z żebraniny oraz mniejszych lub większych kradzieży. Nowak ma 40 lat i jest niskim, nieco korpulentnym dyrektorem oddziału firmy ubezpieczeniowej, gdzie przed 10 laty podjął pracę, porzucając swój wyuczony zawód historyka sztuki. Nowak z wyraźnym ociąganiem podał Markowi żądanego papierosa, a kiedy ten zaczął domagać się i pieniędzy, odpowiedział, że nie po to ciężko pracuje, by dawać swoje pieniądze darmozjadom. Doszło do ostrej wymiany zdań, podczas której Marek zaatakował Nowaka, pobił go do utraty przytomności i obrabował. Gdy Marek oddalał się z miejsca zdarzenia z portfelem Nowaka w kieszeni i jego elegancką teczką w ręku, zatrzymał go patrol policyjny. Podczas kontroli dokumentów na horyzoncie pojawił się oprzytomniały Nowak, Marek próbował więc wyrwać się policjantom. Doszło do szarpaniny, a kiedy Marek uderzył jednego z policjantów, ci obezwładnili go i po zeznaniach Nowaka zawieźli do aresztu pod zarzutem rozboju i czynnej napaści na funkcjonariusza policji. Ponieważ Marek ma już jeden wyrok w zawieszeniu za rozbój, tym razem nieodwołalnie trafi do więzienia na kilka lat.

1.2.1. Perspektywa poznawcza

Perspektywa poznawcza zakłada, że to, co człowiek czuje, myśli i jak się zachowuje, zależy przede wszystkim od procesów przetwarzania docierających doń informacji - od sposobu, w jaki rozumie bieżącą sytuację i napotykanych w niej ludzi. Sposób interpretacji zależy zaś od posiadanej już wiedzy i tego, jakie treści są w danym momencie aktywne.

Policjanci zapewne nie rozpoczęliby legitymować Marka, gdyby nie miał on w ręku teczki Nowaka - elegancka aktówka wzbudziła ich podejrzenia, gdyż taki przedmiot zdecydowanie nie

pasował do ich obrazu młodego bezrobotnego wałęsającego się po ulicach. Wiedza policjantów (jak kto na ulicy wygląda) zadecydowała więc o ich reakcji. Również o działaniach Marka decydowała treść jego wiedzy. Nowak idealnie pasował do jego schematu łatwej ofiary - podtatusiałego, słabego fizycznie, a przy tym „nadzianego" i pyszałkowatego faceta, który sam się prosi, by odchudzić mu portfel. Z kolei Nowak normalnie nie wdawałby się w pyskówki z niezbyt bezpiecznie wyglądającym drabem, ale właśnie wyszedł z komedii opowiadającej, jak to pewien historyk sztuki dzielnie poradził sobie z napaścią szajki dość nieudolnych bandytów na jego rodzinę. Odczuł więc przypływ nierealistycznej odwagi, której dawno by już nie było, gdyby Marek podszedł doń pół godziny później albo oglądany film był czarnym kryminałem.

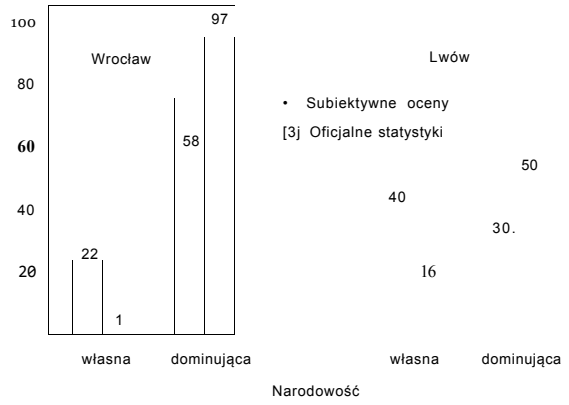
Podejście poznawcze upatruje przyczyny zachowania w bieżących interpretacjach aktualnej sytuacji, zakładając, że o ich treści decydują oczekiwania, schematy czy zdroworozsądkowe teorie, przez pryzmat których ludzie patrzą na sytuację. Podejście to poświęca więc wiele uwagi problemowi, w jaki sposób te różne struktury wiedzy są zorganizowane, jak są wydobywane z pamięci, jak wpływają na rozumienie i zapamiętywanie odbieranych informacji itd. Wiele sytuacji można równie dobrze zinterpretować na kilka sposobów (Nowak rozpoznał sytuację jako przypadek „dzielnego historyka sztuki przeciwko głupiemu zbirowi", choć mógł też ją rozpoznać jako przypadek „bezbronnego człowieka przeciwko bandycie, którego nie warto prowokować"). Podejście poznawcze zakłada, że ludzie działają nie w świecie obiektywnym, lecz w świecie przez siebie skonstruowanym (zinterpretowanym), koncentruje się zatem na czynnikach sprawiających, że umysł wybiera raczej tę, a nie inną interpretację. Jednym z najprostszych, a najważniejszych jest niedawność użycia danej struktury wiedzy - jeżeli niedawno używaliśmy jakiejś wiedzy, to rośnie szansa ponownego jej użycia (co przyczyniło się do katastrofy Nowaka).

Wieloznaczność ludzkich zachowań i sytuacji społecznych jest znacznie dalej posunięta, niż to wydaje się na pierwszy rzut oka. Nawet fizyczny atak mężczyzny na kobietę na ulicy wcale nie musi być interpretowany jako agresja. Przeciwnie, większość przechodniów nie podejmuje w takim wypadku żadnej interwencji, uważając, że jest to dalszy ciąg sprzeczki małżeńskiej czy pary kochanków (Shotland i Straw, 1976). Jak to możliwe? Na pewno sporą rolę odgrywa tu fakt, że taka interpretacja jest wygodna, gdyż zwalnia od odpowiedzialności za podjęcie jakiejś interwencji. Kluczowe jest jednak wspólne, społeczne konstruowanie znaczenia tego, co się dzieje. Przechodnie przyglądają się sobie nawzajem, aby zinterpretować tę niejednoznaczną sytuację, widzą, że nikt nie podejmuje interwencji (gdyż każdy się zastanawia) i dochodzą do wniosku, że to sytuacja, do której nie należy się wtrącać - kłótnia kochanków, a nie przypadek agresji. Oczywiście obserwowane zachowanie może być przejawem i jednego, i drugiego równocześnie. Jednakże nawet wtedy, kiedy dwie interpretacje tego samego zachowania są jednakowo stosowalne, ludzie wykazują silną skłonność do ograniczania swojej uwagi i wniosków tylko do jednej z nich. Na przykład, obserwując licealistę, który skutecznie pomaga koledze w matematyce, tak że tamten zdaje samodzielnie maturę, ludzie koncentrują się albo na jego pomocności, albo sprawności. Choć obie te interpretacje są niesprzeczne, posługiwanie się jedną z nich silnie hamuje drugą (Wojciszke, 1994b). Interpretacja cudzych i własnych zachowań przypomina więc piłkę toczącą się po pagórkach - piłka zawsze wpadnie do dołka i zawsze będzie to tylko jeden dołek (znaczenie).

Podejście poznawcze jest najpopularniejszą perspektywą współczesnej psychologii społecznej, używaną do wyjaśnienia w zasadzie wszystkich zachowań społecznych. Cokolwiek człowiek by robił - czy pomaga innym, czy na nich napada, kupuje pastę do zębów, czy sprzedaje używany samochód - interpretacje zachowania partnerów, sądy, przewidywania i opinie odgrywają podstawową rolę jako wyznaczniki jego postępowania.

1.2.2. Perspektywa motywacyjna

Perspektywa motywacyjna koncentruje się na pobudkach ludzkiego działania - jakie motywy ludźmi powodują i skłaniają do takich, a nie innych działań. Najogólniej rzecz biorąc, zakłada się, że ludzie z reguły starają się maksymalizować własne zyski, a minimalizować straty. Jednak z takiego stwierdzenia niewiele jeszcze wynika, zyski i straty mogą być bowiem bardzo zróżnicowane wskutek powiązania z różnymi potrzebami i motywami. Wczesne koncepcje często zakładały dominację jakiegoś jednego motywu (Zygmunt Freud przyjmował, że wszelkie działania są w istocie motywowane energią seksualną, Alfred Adler zaś - że dążeniem do mocy). Współcześnie zakłada się istnienie różnych podstawowych motywów, choć ich liczba jest raczej niewielka. Zapewne najsilniejszym motywem pozafizjologicznym jest dążenie do utrzymania, obrony i podwyższenia dobrego



Rycina 1.2. Szacowane przez współczesnych mieszkańców Wrocławia i Lwowa odsetki przedwojennych mieszkańców narodowości własnej i dominującej - w porównaniu z oficjalnymi statystykami

Źródło: na podstawie danych w Lewicka, 2008, s. 220.

mniemania o sobie. Jak się przekonamy w trakcie lektury tej książki, ten motyw samooceny ma w istocie nieskończenie wiele przejawów, a jednym z nich jest przecenianie grupy własnej, co ilustrują wyniki badań Marii Lewickiej (2008). Autorka ta badała mieszkańców Lwowa (miasta ukraińskiego, które do ostatniej wojny należało przez wieki do Polski) oraz Wrocławia (miasta polskiego, które do ostatniej wojny należało przez wieki do Niemiec). W jednym z pytań poprosiła o oszacowanie odsetka przedwojennych mieszkańców narodowości własnej i dominującej (we Wrocławiu byli to Niemcy, we Lwowie zaś- Polacy). Jak ilustruje rycina 1.2, zarówno polscy, jak i ukraińscy badani nie doceniali odsetka ludności dominującej, a silnie przeceniali odsetek mieszkańców narodowości własnej. Wszystko to w imię patriotyzmu - czyli miłości do własnego narodu, za którą nieodmiennie ukrywa się miłość własna, czyli dążenie do wysokiej samooceny (o czym mowa w rozdziale 19). Dane Lewickiej dobrze ilustrują dwie kwestie. Pierwsza jest merytoryczna - nasza potoczna wiedza o świecie społecznym często daleko odbiega od rzeczywistości, głównie z powodu różnych motywów, które zniekształcają jej obraz. Druga kwestia ma charakter metodologiczny - każdy rodzaj danych bardzo zyskuje na wiarygodności, kiedy pochodzi z różnych kultur. Większość danych przytaczanych w tej książce dotyczy prawidłowości wykazanych właśnie w różnych kulturach.

Inne potężne motywy to potrzeba budowania i podtrzymywania więzi społecznych, bezpieczeństwa, swobody wyboru i kontroli nad biegiem wydarzeń, utrzymywania trafnej orientacji w otoczeniu oraz potrzeba statusu i władzy, jak się przekonamy w rozdziale 2. Poza identyfikacją takich specyficznych motywów oraz warunków, które je wzbudzają i zaspokajają, podejście motywacyjne skupia się również na ogólnych prawidłowościach rządzących naszymi emocjami i motywacjami. Jedną z nich jest na przykład **transfer pobudzenia emocjonalnego,** który polega na tym, że siła pobudzenia emocjonalnego przeżywanego w danej sytuacji zależy nie tylko od bieżących bodźców, lecz także od bodźców działających w niedawnych, przeszłych sytuacjach. Jeżeli poprzednia sytuacja była emocjonująca, to rośnie wielkość pobudzenia przeżywanego w sytuacji bieżącej (pobudzenie „przelewa się" ze starej sytuacji na nową), przy czym człowiek całość pobudzenia odczytuje jako wywołane bieżącą sytuacją. Często powoduje to nieadekwatnie silne reakcje. Tak było w przypadku Marka, który nierozsądnie wdał się w bójkę z policjantami, zapewne dlatego, że był wciąż jeszcze podniecony walką z Nowakiem i zachowanie policjantów przybrało dlań rozmiary prowokacji trudnej do zniesienia. Oczywiście odwołanie się do specyficznych motywów może też wyjaśnić, dlaczego Marek dokonał napadu rabunkowego i to akurat na Nowaka. Nowak zelżył Marka, nazywając go nierobem i traktując z góry, co u tego ostatniego wzbudziło motyw obrony samooceny i próby jej odbudowania przez atak. Ponieważ Marek niewiele umie i niewiele ma, fizyczna przemoc jest dla niego jedną z nielicznych dróg pokazania własnej wartości.

Motywacyjne wyjaśnienia różnych szczegółowych zjawisk są czasami przeciwstawiane poznawczym. Najczęściej jednak oba te podejścia się uzupełniają, gdyż podejście motywacyjne odpowiada na pytanie, dlaczego człowiek działa (czyli skąd bierze się energia do działania), podczas gdy poznawcze lepiej odpowiada na pytanie, dlaczego działa on w taki właśnie sposób (czyli dlaczego owa energia jest użytkowana tak, a nie inaczej). Podejście motywacyjne jest również szeroko stosowane, gdyż większość ludzkiego zachowania (przynajmniej tego, które interesuje psychologię) jest ukierunkowana na realizację jakiegoś celu i nie sposób go do końca wyjaśnić bez wskazania motywu, dzięki któremu nabiera on dla człowieka wartości.

1.2.3. Perspektywa teorii uczenia się

Perspektywa teorii uczenia się zakłada, że zachowanie ludzkie jest wyznaczane przeszłymi doświadczeniami - stanowi rezultat uczenia się na podstawie doświadczeń albo własnych, albo cudzych. Podstawowe mechanizmy uczenia się na

bazie doświadczeń własnych stanowią warunkowanie klasyczne i sprawcze.

Warunkowanie klasyczne to uczenie się znaczenia jakiegoś pierwotnie obojętnego bodźca dzięki temu, że systematycznie poprzedza on jakiś bodziec, który znaczenie już ma. Na przykład dla psa bodźcem nieobojętnym jest mięso (ślini się na jego widok i zbliża), obojętnym zaś - zapalona lampka. Jeżeli jednak lampka będzie kilkakrotnie zapalona przed pojawieniem się mięsa, stanie się ona bodźcem również nieobojętnym - na sam jej widok pies zacznie się ślinić, niczym na widok mięsa, jak wykazały klasyczne badania Iwana Pawłowa (1927). Na tej zasadzie uczymy się wielu reakcji emocjonalnych - po paru wizytach u dentysty sam widok białego fartucha czy zapach wiadomych chemikaliów może wywoływać dreszcz przerażenia. Z kolei warunkowanie sprawcze to uczenie się znaczenia pierwotnie obojętnej reakcji dzięki temu, że po niej pojawia się jakiś pożądany stan rzeczy albo unikamy czegoś niepożądanego. Jeżeli głodny szczur wbiega do klatki, wykonuje sporo różnych działań, z których większość nie prowadzi do żadnych konsekwencji. Jeżeli jednak naciśnięcie wystającej ze ściany dźwigni sprawia, że z sufitu wypada kulka karmy, szczur szybko się uczy powtarzania nagradzanej reakcji - po kilkunastu próbach biegnie natychmiast do dźwigni i ją naciska. Na tej zasadzie dziecko może się uczyć sprzątania swojego pokoju - choć sama w sobie czynność ta jest niezbyt przyjemna, prowadzi do przyjemnych pochwał i przytulanek rodziców.

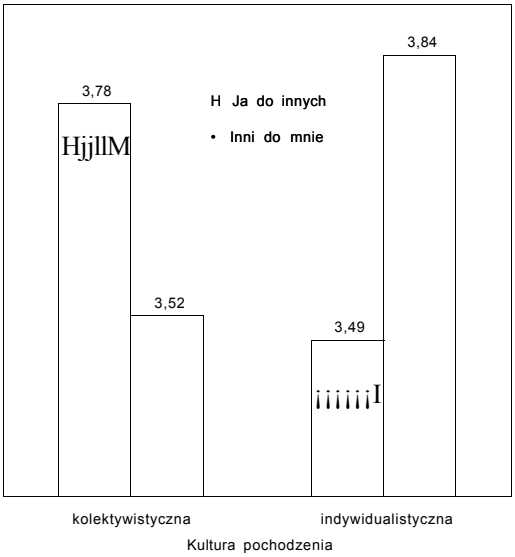
Wiele ludzkich zachowań jest wyuczanych na podstawie konsekwencji nie własnego, lecz cudzego zachowania - ludzie uczą się, obserwując postępowanie innych i jego następstwa. Dziecko, które widzi rówieśnika skutecznie zabierającego zabawkę innemu dziecku, samo może się nauczyć takiego zachowania, szczególnie gdy pozostaje ono nieukarane i prowadzi do pożądanych (dla wykonawcy) konsekwencji. W ten sposób dzieci (i dorośli) mogą się uczyć zarówno pomagania innym, jak i przemocy - co jest ważnym problemem współczesnej cywilizacji, jako że dzięki telewizji widują oni dziesiątki, jeśli nie setki aktów przemocy dziennie.

Z punktu widzenia teorii uczenia się agresję Marka można wyjaśniać jako skutek warunkowania sprawczego. Dzięki temu, że jest wysoki i silny, jego agresja bywała już w przeszłości skuteczna, czyli nagradzana (wysocy mężczyźni są w ogóle nieco bardziej agresywni od niskich), a każda nagradzana reakcja przekształca się w miarę powtarzania w automatycznie wykonywany nawyk. Zważywszy na środowisko społeczne, w jakim Marek się obraca, i liczne filmy kryminalne, na które z upodobaniem chadza, podobnie jak wielu rówieśników, z pewnością nie brak mu też okazji do uczenia się agresji przez obserwację zachowania innych ludzi.

1.2.4. Perspektywa społeczno-kuiturowa

Jeszcze inaczej pozwala spojrzeć na agresję Marka perspektywa społeczno-kuiturowa. Marek żyje w środowisku podobnych sobie młodocianych przestępców, a pozbawiony jest zupełnie kontaktów z takimi rówieśnikami, którzy studiują czy pracują jako, powiedzmy, agenci ubezpieczeniowi. W środowisku Marka agresja jest nie tylko często obserwowana - stanowi ona po prostu normę jako zwyczajny, najporęczniejszy sposób nabywania dóbr i wewnętrznej hierarchizacji grupy rówieśniczej. Jest to też jedyny wzorzec postępowania w różnych sytuacjach konfliktowych oddziałujący na Marka. Niska pozycja społeczna (rodzice są biedakami, ojciec alkoholikiem), niski poziom wykształcenia i źle wybrany zawód (jest tokarzem, a większość tego rodzaju robót wykonują współcześnie automatyczne maszyny) sprawiają, że jego szansa wyrwania się z przeklętego kręgu biedy pozostaje bardzo niewielka. Kradzież i napady są dla Marka niemalże jedynym, a w każdym razie najmniej znojnym sposobem na przetrwanie. W zupełnie innej sytuacji jest Nowak - jego wykształcenie okazało się co prawda niemalże równie chybione w sensie finansowym, ale skończył studia wyższe. Wraz ze znajomością języków obcych i obsługi komputera pozwoliło mu to na znacznie większą plastyczność na rynku pracy i przekwalifikowanie się na intratną profesję.

Perspektywa społeczno-kuiturowa zakłada, że człowiek jest wytworem socjalizacji w konkretnej grupie społecznej, która z kolei pozostaje zanurzona w jakiejś szerszej kulturze (Boski, 2009a). W różnych kulturach, a także w różnych grupach tej samej, szeroko pojętej kultury panują odmienne wartości, normy i wzorce postępowania. Stając się w miarę socjalizacji pełnym uczestnikiem jakiejś kultury, jednostka utożsamia się z tymi normami, a ich realizacja we własnym zachowaniu wyłania się jako warunek szacunku otoczenia i pozytywnej samooceny (zapewne Markowi większość z tego, co robił w życiu Nowak, wydaje się niestosowne dla mężczyzny). Choć obaj wyrośli w tym samym kraju, Marek i Nowak żyją w odrębnych światach społecznych, w których co innego jest pożądane czy normalne i które rzadko się stykają poza wy-



Rycina 1.3. Spostrzegany stopień podobieństwa siebie do innych i innych do siebie w zależności od kolektywistycznej bądź indywidualistycznej kultury pochodzenia badanych

Źródło: Markus i Kitayama, 1991, s.'231.

jątkowymi okazjami, takimi jak mecz narodowej reprezentacji w piłce nożnej.

Oprócz porównywania subkultur różnych grup czy warstw społecznych perspektywa społeczno-kulturowa zajmuje się także porównywaniem osób z odmiennych kultur. Dużą popularnością cieszą się szczególnie porównania kultur indywidualistycznych (stawiających dobro jednostki ponad dobrem grupy, jak w kulturach szeroko pojętego Zachodu) z kolektywistycznymi (stawiającymi dobro grupy ponad dobrem jednostki, jak to ma miejsce w kulturze chińskiej czy japońskiej). Niektóre zjawiska czy procesy wyglądające dla nas na uniwersalne, ogólnoludzkie, takie jak stawianie własnego ja na pierwszym miejscu, mogą być w istocie ograniczone do kultur indywidualistycznych. Pokazali to Hazel Markus i Shinobu Kitayama (1991), pytając swoich amerykańskich i japońskich badanych, jak dalece są oni podobni do innych osób bądź też jak dalece inni są podobni do nich. Jak ilustruje rycina 1.3, tylko badani amerykańscy uważali, że inni są bardziej podobni do nich samych (co jest wskaźnikiem ważności ja) niż odwrotnie. Badani z kultury kolektywistycznej (Japończycy) widzieli zaś podobieństwo w sposób sugerujący, że to inni są ważniejsi od własnej osoby.

Trzecim typem badań prowadzonych z perspektywy społeczno-kulturowej są porównania osób pochodzących z tej samej kultury, ale badanych w różnych momentach historycznych. Historyczne zmiany żachodzące w kulturze bądź organizacji społeczeństwa mogą pociągać za sobą zmiany w zachowaniach i osobowości jednostek. Na przykład Janusz Czapiński (1994) wykrył na początku lat 90. „uziemienie duszy polskiej", czyli silne uzależnienie poczucia szczęścia i innych wskaźników dobrostanu psychicznego od różnych wskaźników obiektywnego położenia społecznego, takich jak wiek, poziom zarobków czy poziom wykształcenia. Polacy czuli się tym szczęśliwsi, im byli młodsi, lepiej wykształceni i im więcej zarabiali, a wpływ tych obiektywnych czynników na dobrostan okazał się w naszym kraju kilkakrotnie silniejszy niż na przykład w Stanach Zjednoczonych. Jednym z zaproponowanych przez Czapińskiego wyjaśnień tego zjawiska jest hipoteza transformacji systemowej. Wskutek przejścia od gospodarki socjalistycznej (gdzie wszyscy mieli z grubsza po równo, choć niewiele) do wolnorynkowej (gdzie niektórzy mają dużo, a inni bardzo mało) zarabiane pieniądze, wykształcenie i wiek zaczęły się liczyć nieporównanie silniej jako czynniki wpływające na obiektywną, a także subiektywną jakość życia. Zgodnie z tą hipotezą okazało się, że po kilkunastu latach, kiedy Polacy już zaadaptowali się do nowych warunków, zjawisko uziemienia znikło (Czapiński i Panek, 2009) - zamożność nadal wyznacza w pewnym stopniu poczucie szczęścia, ale wpływ ten nie jest już tak wielki.

1.2.5. Perspektywa ewolucjonistyczna

Podobnie jak teoria uczenia się, perspektywa ewolucjonistyczna również wyjaśnia ludzkie zachowania jako skutek przeszłości, lecz nie jednostki i jej własnych doświadczeń, tylko całego gatunku. Kiedy w odległej przeszłości naszego gatunku pojawiła się, powiedzmy, taka cecha budowy organizmu, jak przeciwstawność kciuka, początkowo była ona niewielka. Naw[r]et niewielka przeciwstawność jest jednak lepsza od żadnej - osobniki nią obdarzone zyskały większe umiejętności manipulacyjne i nieco lepiej radziły sobie ze zdobywaniem zasobów. Dzięki temu miały większą szansę na sukces reprodukcyjny - zostawiały po sobie liczniejsze potomstwo, a geny odpowiedzialne za przeciwstawność kciuka rozprzestrzeniały się coraz bardziej w kolejnych generacjach, gdyż zapewniały swoim nosicielom lepsze przystosowanie się do środowiska. Jak odkrył Karol Darwin, w ten sposób działa dobór naturalny, podstawowy mechanizm ewolucji.

Psychologowie ewolucyjni w podobny sposób myślą o wzorcach zachowania i leżących u ich podstawy mechanizmach psychologicznych. Takim

Tabela 1.2. Charakterystyka podstawowych perspektyw teoretycznych psychologii społecznej

Perspektywa	Podstawowe tezy	Główne dziedziny zastosowań
Poznawcza	• zachowanie i emocje zależą od sposobu rozumienia sytuacji • sposób rozumienia sytuacji wyznaczany jest przez posiadaną już wiedzę • zachowanie, emocje i sądy zależą od mechanizmów funkcjonowania umysłu (np. ograniczona pojemność uwagi)	• wszystkie dziedziny psychologii społecznej
Motywacyjna	• zachowanie człowieka służy maksymalizacji własnych zysków • zachowanie jest ukierunkowane na cel • cele podporządkowane są ograniczonej liczbie motywów	a sposób pojmowania własnej osoby • wpływ społeczny 9 relacje społeczne (agresja, konflikty, prospołeczność, miłość) i międzygrupowe
Teorii uczenia się	• zachowanie jest wynikiem uczenia się (albo przez konsekwencje własnych zachowań, albo przez obserwację cudzych) • nagradzane reakcje stają się automatycznie wykonywanymi nawykami	• socjalizacja a wpływ społeczny a agresja a zachowania prospołeczne
Społeczno-ku ltu rowa	• zachowanie i psychika człowieka zależą od treści kulturowo określonych wartości, norm i wzorców 9 ludzka psychika i zachowanie odmiennie przedstawiają się w różnych kulturach	a socjalizacja a wartości, normy społeczne i moralność a sposób pojmowania własnej osoby a różnice płci
Ewolucjonistyczna	• zachowania i wzorce przebiegu procesów psychicznych służą przetrwaniu • zachowania i wzorce przebiegu procesów psychicznych służą maksymalizacji sukcesu reprodukcyjnego	a relacje heteroseksualne a różnice płci o relacje społeczne (agresja, konflikty, prospołeczność)

Źródło: opracowanie własne.

prostym mechanizmem są różnego rodzaju lęki powszechnie występujące u ludzi - przed wężami, wysokością czy obcymi. Nasi przodkowie obdarzeni zdolnością doświadczania tych lęków mieli nieco większą szansę uniknięcia jadowitego ukąszenia, upadku z drzewa czy śmierci z rąk obcego osobnika własnego gatunku, szczególnie w dzieciństwie. Mieli więc większą szansę przetrwania i propagacji swoich genów, w przeciwieństwie do osobników nieznających lęku przed wężami - ci zmarli bezpotomnie i nie zostali naszymi przodkami. Co prawda, już nie chodzimy po drzewach i lęk wysokości jest tylko kłopotem, niemniej nasze do dziś widoczne preferencje są rozwiązaniem nie obecnych, lecz przeszłych problemów adaptacyjnych. Podobnie skłonność do pokarmów tłustych i słodkich - dla nas jest źródłem problemów z nadwagą dla naszych przodków jednak taka preferencja była pierwszorzędnym czynnikiem pozyskiwania pokarmu o wysokich wartościach odżywczych. W ten sposób psychologowie ewolucyjni wyjaśniają różne zachowania społeczne, takie jak tworzenie i utrzymywanie więzi, skłonność do podziału świata społecznego na kategorie „my" i „oni", preferowanie określonych cech u partnera heteroseksualnego (czym kobiety i mężczyźni wyraźnie się różnią-ramka Problem 1), dążenie do podwyższania statusu, pomagania innym i agresji.

Z ewolucyjnej perspektywy agresja Marka nie jest niczym szczególnym. Wszędzie na świecie znaczna większość (90%) zabójstw to dzieło mężczyzn skierowane przeciwko innym mężczyznom. Najczęściej zabójcami są młodzi mężczyźni, ofiarami zaś starsi od nich, inni mężczyźni. Jedno z wyjaśnień tego zjawiska zakłada, że młodzi mężczyźni zdobywają w ten sposób zasoby należące przeważnie do starszych mężczyzn, a czynią to na własne potrzeby i celem pozyskania względów płci przeciwnej, która silnie preferuje mężczyzn z zasobami. Agresja jednak to ryzykowna dla agresora strategia pozyskiwania dóbr, stąd też stosowana jest rzadko i przez mężczyzn niemających dostępu do innych, mniej kosztownych strategii. Marek wyraźnie różni się tu od Nowaka, który nie musi się uciekać do tak ryzykownych strategii pozyskiwania dóbr - wystarczy, że chodzi codziennie do swojej dobrze płatnej pracy.

Wyjaśniliśmy zachowanie Marka na tyle sposobów, że wydaje się ono niemalże konieczne, a przynajmniej usprawiedliwione. Wyjaśnić to tyle, co zrozumieć powody jakiegoś zjawiska, podczas gdy usprawiedliwienie oznacza ponadto akceptację i jego samego, i owych przyczyn. Usprawiedliwianie wykracza więc poza naukę. Ta ostatnia ogranicza się do samego wyjaśniania i to w dodatku nie tyle konkretnych zdarzeń (Marek napadł i obra-

bował Nowaka), ile zjawisk jakiegoś typu (młody, silny, biedny mężczyzna ze złego środowiska napada i rabuje starszego, słabszego i zamożnego). Tabela 1.2 stanowi podsumowanie głównych typów wyjaśniania w psychologii społecznej.

1.3. Eksperyment i logika badań

Psychologia społeczna jest nauką empiryczną, za prawdziwe uznaje więc takie prawidłowości, których istnienie potwierdzają wyniki badań empirycznych nad tym, co ludzie robią, czują lub myślą. Jednokrotne uzyskanie jakiegoś wyniku nigdy jednak nie wystarcza do uznania go za wiarygodny, co jest konsekwencją zarówno ułomności pojedynczego badania empirycznego, jak i charakteru prawidłowości rządzących ludzką psychiką.

Prawidłowości psychologiczne mają charakter jedynie probabilistyczny, to znaczy nie ma pewności, że się pojawią, lecz jedynie jakaś na to szansa. Choć, ogólnie rzecz biorąc, im bardziej ktoś jest do nas podobny, tym bardziej go lubimy, wcale nie zawsze faktycznie tak się dzieje. Po pierwsze, każda prawidłowość obowiązuje jedynie w pewnych granicach - na przykład związek lubienia z podobieństwem załamuje się przy bardzo dużym natężeniu podobieństwa (pewna Ania ma poglądy tak bardzo podobne do naszych, że po prostu nas nudzi). Po drugie, ludzkie funkcjonowanie jest podporządkowane wielu prawidłowościom równocześnie i często trudno orzec z góry, która z nich okaże się ważniejsza. Lubienie zależy od podobieństwa partnera, ale jeszcze silniej od tego, jak on nas traktuje (Ania wielokrotnie próbowała nam zaszkodzić i źle się o nas wyrażała, wobec czego nie lubimy jej pomimo podobieństwa). Po trzecie, badaniu poddajemy zawsze jakieś konkretne osoby, w konkretnych warunkach, a specyfika tych osób i warunków może zamącić obraz ogólnych prawidłowości. Nawet oczywista zależność między podobieństwem a lubieniem może zupełnie zaniknąć, jeżeli w badanej grupie znajdzie się wiele skłóconych osób, na przykład dlatego, że pochodzą z klasy szkolnej, w której pojawiło się kilka skonfliktowanych grup. Pojedyncze badanie to więc bardzo zawodna podstawa do wnioskowania o prawidłowościach ogólnych. Każde badanie obciążone jest jakimiś błędami wynikającymi z zastosowanych metod czy doboru jego uczestników. Ponieważ różne badania są obciążone różnymi błędami, dopiero wielokrotne powtórzenie studiów nad tą samą prawidłowością przy użyciu odmiennych metod pozwala jej „się przedrzeć" przez zakłócenia, jakimi obarczone są poszczególne badania.

We współczesnej psychologii społecznej podstawą dowodzenia trafności twierdzeń są więc nie pojedyncze badania, lecz całe ich programy, choć punkt wyjścia stanowi zawsze jakieś pojedyncze badanie, często eksperyment zbudowany w wyniku obserwacji rzeczywistego zdarzenia. Przyjrzymy się logice empirycznego programu badawczego na przykładzie fascynującej serii badań Dariusza Dolińskiego i Ryszarda Nawrata (1994, 1998) nad wykrytą przez nich techniką wpływu społecznego, którą nazwali huśtawką emocjonalną. Przy okazji zanalizujemy zasady prowadzenia eksperymentu, który jest podstawową (choć bynajmniej nie jedyną) metodą współczesnej psychologii społecznej.

1.3.1. Eksperyment

Analizując wspomnienia osób przesłuchiwanych w więzieniach nazistowskich czy stalinowskich, autorzy ci zauważyli, że dosyć często pojawiają się w nich opowieści o pewnym szczególnym rodzaju przesłuchań. Zwykle przesłuchujący oprawca próbuje zmusić go do zeznań za pomocą krzyków, gróźb czy tortur. Chwilami jednak łagodnieje i zaczyna traktować więźnia niczym starego przyjaciela. Załamanie przesłuchiwanego i złożenie obciążających zeznań często następuje w tym właśnie momencie ulgi, a nie największego natężenia strachu. Nawiązując do pewnych ogólniejszych prawidłowości funkcjonowania emocji, Doliński i Nawrat założyli, że choć strach wpływa na człowieka mobilizująco, następstwem nagłego zaniknięcia jego źródła jest demobilizacja. W stanie takiej ulgi po uprzednim strachu, czyli wskutek huśtawki emocjonalnej, człowiek powinien stawać się bardziej podatny na wpływy wywierane przez innych.

Uzbrojeni w tę hipotezę badacze wyruszyli na ulice Opola, gdzie wprawiali w stan huśtawki emocjonalnej przechodniów przekraczających ruchliwą ulicę w nieoznakowanym miejscu. Gdy już taka osoba zbliżała się do chodnika, słyszała gwizdek policyjny (w rzeczywistości gwizdali Doliński z Nawratem), co zwykle powodowało nerwowe rozglądanie się za policjantem, który zaraz wlepi mandat. Jednak zamiast policjanta pojawiała się - co za ulga - młoda dziewczyna, przedstawiając się jako studentka i prosząc w wypełnienie pewnego kwestionariusza. Choć było zimno i wietrzno, a wypełnianie kwestionariusza na ulicy było niewygodne, aż 59% przechodniów w stanie ulgi godziło się wyświadczyć studentce tę przysługę. Jak wskazują dane z tabeli 1.3, był to większy odsetek niż w innej grupie przechodniów, którzy nie prze-

żywali akurat ulgi, choć także przeszli przez ulicę w nieoznakowym miejscu, ale nie potraktowano ich gwizdkiem, bądź też w ogóle nie przechodzili na drugą stronę.

Zastosowana przez Dolińskiego i Nawrata metoda badawcza to eksperyment, którego istotą jest celowe wywoływanie jakiegoś zjawiska (czyli kształtowanie jego natężenia lub częstości) za pośrednictwem manipulowania jego przypuszczalnymi przyczynami w warunkach dobrze kontrolowanych przez badacza. Interesujące autorów zjawisko to uleganie wpływowi społecznemu, które zatem występowało w ich badaniu w roli zmiennej zależnej. Zmienna zależna to jakaś właściwość psychiki lub zachowania, pod względem której ludzie mogą się różnić, a badacze próbują w eksperymencie stwierdzić, od czego różnice te zależą (stąd nazwa - zmienna zależna). W omawianym badaniu wskaźnikiem ulegania wpływowi społecznemu był odsetek osób, które zgodziły się spełnić prośbę nagabujących je studentek, wypełniając wręczony przez nie kwestionariusz. Badacze starają się stwierdzić, co wpływa na zmienną zależną, manipulując zmienną niezależną, czyli przypuszczalną przyczyną zjawiska, które ich interesuje. U Dolińskiego i Nawrata zmienną niezależną była huśtawka emocjonalna - stan ulgi po ustąpieniu źródła strachu. Najprostszy sposób takiej manipulacji eksperymentalnej to wprowadzenie przypuszczalnej przyczyny zjawiska do warunków, w których badana jest część osób, i niewprowadzanie jej dla innej części badanych osób. Badani, u których przyczyna zostaje wprowadzona, nazywają się grupą eksperymentalną, a warunki, do których badacz ich przydzielił, to warunki eksperymentalne. Badani, u których przyczyny nie wprowadzono, tworzą grupę kontrolną, a warunki, do których badacz ich przydzielił, to warunki kontrolne. Z eksperymentem mamy więc do czynienia, kiedy istnieje przynajmniej jedna grupa kontrolna i jedna eksperymentalna (z reguły jest ich zresztą więcej) - w przeciwnym wypadku nie ma czego porównywać. Jedynym wyjątkiem jest sytuacja, kiedy porównujemy funkcjonowanie tych samych osób w warunkach zarówno kontrolnych (przed zadziałaniem manipulacji), jak i eksperymentalnych (po manipulacji) - wówczas każdy badany sam dla siebie stanowi „grupę kontrolną".

Przydział osób badanych do warunków eksperymentalnych lub kontrolnych odbywa się zawsze na zasadzie losowania - w najprostszym przypadku badacz rzuca monetą i w ten sposób decyduje, że wszystkie „orzełki" wchodzą do grupy eksperymentalnej (słyszą gwizdek), a wszystkie „reszki" - do grupy kontrolnej (bez gwizdka). Taki losowy przydział badanych do różnych warunków nazywa się randomizacją (z ang. *random* - „przypadek"), a jego celem jest uzyskanie pewności, że osoby z grupy eksperymentalnej i kontrolnej różnią się systematycznie tylko jedną jedyną własnością - w omawianym badaniu tym, że jedni znajdowali się, a drudzy nie w stanie ulgi w momencie, gdy podchodziła do nich studentka z prośbą o wypełnienie kwestionariusza. Dzięki temu badacz może wnioskować, że różnice w podatności na wpływ społeczny są wywołane właśnie działaniem zmiennej niezależnej (ulgi) wprowadzonej przez manipulację eksperymentalną (Brzeziński, 2006). Zauważmy, że wnioskowanie takie byłoby niemożliwe, gdyby na przykład badacz, przydzielając osoby do różnych warunków, kierował się intuicją, powiedzmy, mówił sobie: „zagwiżdżę na tego nieśmiałego faceta w berecie z antenką" albo „nie zagwiżdżę na tego nadętego w czerwonym szaliku". Wówczas łatwo mógłby się wkraść nieuświadamiany przez badacza błąd polegający na tym, że do grupy eksperymentalnej przydzielani byliby ludzie wyglądający na uległych, a do grupy kontrolnej - wyglądający na nieuległych. Ponieważ ludzie często bywają tacy, na jakich wyglądają, nie sposób byłoby rozstrzygnąć, czy różnica między grupą eksperymentalną i kontrolną wynikła z zamierzonej manipulacji (stanu ulgi), czy raczej z tego, że w jednej grupie (eksperymentalnej) znaleźli się ludzie bardziej ulegli niż przeciętnie, a w drugiej grupie (kontrolnej) - ludzie nieulegli. Randomizacja zapewnia więc badaczowi podstawową kontrolę nad przebiegiem badanego zjawiska w tym sensie, że dzięki jednej tylko systematycznej różnicy między warunkami eksperymentalnymi i kontrolnymi wie on, co decyduje o odmiennym zachowaniu osób z obu tych grap. Choć wszystkie pozostałe różnice (na przykład ta, że jedni ludzie są z natury bardziej, a inni mniej ulegli) nie znikają wskutek randomizacji, ale też i nie nakładają się na manipulację (na zmienną niezależną), a więc nie wypaczają otrzymywanego w badaniu obrazu rzeczywistości.

Doliński i Nawrat przydzielali więc losowo niektórych przechodzących przez ulicę do warunków z gwizdkiem, a niektórych do warunków bez gwizdka i stwierdzili, że w tych pierwszych warunkach ludzie częściej ulegali prośbie. Badanie zawierało jednak jeszcze drugą grupę kontrolną - składającą się z losowo wybranych przechodniów, których proszono o wypełnienie kwestionariusza, choć w ogóle nie przechodzili na drugą stronę ulicy. Wprowadzając drugą grupę kontrolną, badacze

Tabela 1.3. Odsetki osób ulegających próbom wpływu w różnych warunkach poszczególnych eksperymentów składających się na program badań nad huśtawką emocjonalną (zacienione - warunki ulgi)

Eksperyment 1 (zmienna zależna: zgoda na wypełnienie Kwestionariusza)	
Przechodzący przez ulicę - gwizdek	59
Przechodzący przez ulicę - bez gwizdka	46
Idący wzdłuż chodnika	41
Eksperyment 2 (zmienna zależna: zgoda na wypełnienie kwestionariusza)	
Kartka przez za wycieraczką	62
Kartka przez na drzwiach	37
Brak kartki	36
Eksperyment 3 (zmienna zależna: zgoda na wypełnienie kwestionariusza)	
Reklama za wycieraczką	62
Wezwanie na policję za wycieraczką	8
Reklama na drzwiach	38
Brak kartki	32
Eksperyment 4 (zmienna zależna: zgoda na udział w kweście)	
Oczekiwanie na wstrząsy elektryczne	38
Oczekiwanie na wstrząsy, potem wycofanie	75
Oczekiwanie na badanie koordynacji	53
Eksperyment 5 (zmienna zależna: złożenie datku pieniężnego)	
Przechodzący przez ulicę - gwizdek	
Tylko prośba	39
Prośba z uzasadnieniem pozornym	76
Prośba z uzasadnieniem rzeczywistym	72
Przechodzący przez ulicę - bez gwizdka	
Tylko prośba	11
Prośba z uzasadnieniem pozornym	15
Prośba z uzasadnieniem rzeczywistym	58

Źródło: na podstawie danych w Doliński i Nawrat, 1998.

pragnęli wykazać, co nie decydowało o zachowaniu badanych - że mianowicie większa uległość nie była wywołana strachem ani poczuciem winy przeżywanym przez przechodniów dopuszczających się drobnego wykroczenia (przejście przez ulicę w nieoznakowanym miejscu). Jednak zachowanie drugiej grupy kontrolnej nie różniło się od zachowania pierwszej grupy kontrolnej - członkowie jednej i drugiej stosunkowo rzadko ulegali prośbie. Wprowadzenie dodatkowej grupy kontrolnej służyło więc również uzyskaniu większej kontroli eksperymentatorów nad badanym zjawiskiem - dzięki niemu wzrosła ich pewność, że przyczyną nasilonej uległości był istotnie stan ulgi, a nie inne stany przeżywane przez badanych.

1.3.2. Logika programu badawczego

Wynik pierwszego eksperymentu potwierdził więc hipotezę huśtawki emocjonalnej. Mimo to Doliński i Nawrat (1998) postanowili dokonać replikacji (powtórzenia) tego wyniku w kilku innych eksperymentach, ponieważ zdawali sobie sprawę, że wynik pojedynczego badania jest mało wiarygodny - mogli przypadkowo natrafić na szczególnie uległe osoby w grupie z gwizdkiem (każda próba nieco odbiega od populacji, z której pochodzi - co nazywa się błędem próby), albo studentka mogła niechcący być milsza dla osób z tej grupy itd. Dopiero efekt zreplikowany jest przekonujący - uzyskany także na innych osobach badanych, z użyciem innych osób badających i pomimo mniejszych lub większych zmian metody. Wszystkie wyniki przytaczane w tej książce to właśnie wyniki zreplikowane, uzyskane więcej niż jeden raz. Celem powtarzania badań jest z reguły nie tylko prosta replikacja podstawowego efektu (prawidłowości), lecz także realizacja szeregu innych zamierzeń.

Pierwszym takim zamierzeniem Dolińskiego i Nawrata było polepszenie **trafności wewnętrznej** ich badania, czyli wielkości badanego efektu (różnicy między grupą eksperymentalną i kontrolną). Wzrost siły efektu uzyskuje się zwykle, albo zwiększając natężenie manipulacji eksperymentalnej, albo oczyszczając ją z jakichś niepożądanych elementów. W pierwszym badaniu różnice w uległości osób w stanie ulgi i w stanie neutralnym były niewielkie (13 lub 18% w zależności od rodzaju grupy kontrolnej), co autorzy przypisali brakowi jasnego sygnału przeminięcia zagrożenia. Niektórzy badani mogli zauważyć nieobecność policjanta dopiero w trakcie rozmowy ze studentką, inni - zanim jeszcze do nich podeszła itd. Dlatego następne badanie zaaranżowano w taki sposób, by sygnał ustąpienia zagrożenia był jednoznaczny i pojawiał się dla wszystkich w tym samym momencie. Tym razem badanymi byli kierowcy parkujący w niewłaściwym miejscu samochód - dochodząc do swego pojazdu, już z daleka widzieli za wycieraczką kartkę wielkości mandatu. Kiedy jednak ją odwracali, okazywało się, że to nie mandat co za ulga! - lecz reklama Vitapanu, (nieistniejącego) środka na porost włosów. I tutaj pojawiała się studentka z prośbą o wypełnienie kwestionariusza potrzebnego jej do pracy magisterskiej. Tym razem zgodziło się na to aż 62% nagabniętych, znacznie więcej niż w grupie, gdzie kartka była przyklejona na bocznej szybie (już z daleka wyglądała więc na reklamę, a nie mandat), bądź wcale nie było kartki, jak wynika z danych z tabeli 1.3. Ulepszenie metody manipulowania stanem ulgi doprowadziło zatem do zwiększenia różnicy między grupą eksperymentalną a kontrolnymi, czyli wzrostu trafności wewnętrznej badania.

Innym celem powtarzania badań jest eliminacja alternatywnych wyjaśnień zasadniczego efektu. W dotychczasowych dwóch badaniach ich uczestnicy z warunków eksperymentalnych nie tylko byli w stanie ulgi, lecz także przeżywali strach, natomiast osoby z warunków kontrolnych nie przeżywały ani ulgi, ani strachu. Nie wiadomo więc, czy różnice między tymi osobami wynikały z samej ulgi, czy też ze strachu - całkiem rozsądne jest przecież przypuszczenie, że osoby zastraszone łatwiej ulegają prośbom niż niezastraszone. Aby to rozstrzygnąć, Doliński i Nawrat przeprowadzili kolejne badanie z kierowcami niewłaściwie parkującymi swoje samochody i stworzyli tym razem jeszcze jeden rodzaj warunków, w których kierowcy ci znajdowali za wycieraczką wezwanie na policję, celem wyjaśnienia niewłaściwego parkowania. Bezpośrednio po tym, jak przeczytali kartkę, podchodziła do nich studentka z prośbą o wypełnienie ankiety. Jak przekonują wyniki zamieszczone w tabeli 1.3 (Eksperyment 3), kierowcy z tej grupy - zapewne wciąż jeszcze przeżywający strach - zgadzali się spełnić prośbę nieporównanie rzadziej niż kierowcy przeżywający ulgę (z grupy „reklama za wycieraczką"), a także kierowcy w stanie neutralnym (z grup „reklama na drzwiach" i „brak kartki"). W ten sposób autorzy udowodnili, że wzrost podatności na wpływ społeczny wywołany jest nagłym wycofaniem źródła strachu, a nie samym strachem.

Eliminacja alternatywnych wyjaśnień stanowi niezbędny element większości programów badawczych, ponieważ bardzo wiele zjawisk badanych przez psychologię społecznąjest uwarunkowanych wieloczynnikowo. Na przykład wzrost agresji pod wpływem alkoholu następuje z kilku różnych powodów, takich jak spadek lęku przed rewanżem, trudności z uwzględnianiem okoliczności łagodzących, obniżenie samokontroli, a nawet samo przekonanie, że się wypiło (zob. rozdz. 15.3.5). Jeżeli zaś zjawisko ma wiele przyczyn, które mogą działać równocześnie, to eliminacja alternatywnych wyjaśnień jest niezbędna do ustalenia, która z możliwych przyczyn faktycznie je wywołuje. Na przykład niektórym badanym można dawać tonie z alkoholem albo sam tonie, a niezależnie od tego połowę informować, że napój zawiera alkohol bądź że go nie zawiera. Badając rzeczywisty poziom agresji w tych czterech grupach, można się przekonać, czy nasila ją faktyczne wypicie alkoholu, czy samo przekonanie, że się wypiło. Eliminacja alternatywnych wyjaśnień to podstawowy - obok wspominanej już randomizacji - sposób realizowania kontroli badacza nad warunkami badania. Tak więc kontrola to tyle, co zdolność badacza do określenia czynników wpływających na uzyskiwane w badaniu wyniki - albo przez ich wskazanie, albo przez zablokowanie działania innych.

Opisane dotychczas badania Dolińskiego i Nawrata były **eksperymentami naturalnymi,** w których manipulacja zmienną niezależną i pomiar zależnej odbywają się w zwyczajnym, naturalnym otoczeniu osoby badanej, choć zwykle jest ono lekko zmodyfikowane na potrzeby badania. Kolejne badanie miało natomiast charakter **eksperymentu laboratoryjnego** - całe odbyło się w sytuacji skonstruowanej przez badaczy w laboratorium. Nie dlatego, że opolscy kierowcy w końcu zaprzestali nagannego procederu parkowania w zabronionym miejscu, ale dlatego, że autorzy chcieli w ten sposób osiągnąć trzy następne cele. Pierwszym było polepszenie trafności zewnętrznej badań. Badanie

jest **trafne zewnętrznie** wówczas, gdy jego wyniki można uogólniać na inne osoby i sytuacje niż faktycznie zbadane. Wzrost trafności zewnętrznej osiąga się zatem poprzez powtarzanie badań na odmiennych rodzajach osób badanych oraz z użyciem odmiennych manipulacji zmiennymi niezależnymi i różnorodnych sposobów pomiaru zmiennych zależnych. Mała trafność zewnętrzna jest częstym problemem badań laboratoryjnych z uwagi na to, że warunki laboratoryjne dość mocno odbiegają od tego, co się dzieje w przebiegu naturalnych interakcji społecznych. Dotychczas przedstawione badania nad huśtawką emocjonalną nie stwarzają takich kłopotów, ponieważ były prowadzone dosłownie na ulicy. Jednak we wszystkich trzech zastosowano identyczny pomiar podatności na wpływ społeczny, czyli zmiennej zależnej - zawsze było to spełnianie prośby o wypełnienie kwestionariusza studentce. Stąd też w Eksperymencie 4 wykorzystano zupełnie inny sposób pomiaru zmiennej zależnej, w inaczej skonstruowanych warunkach.

Osoby badane, którymi'byli dla odmiany licealiści, proszono o udział w zbieraniu pieniędzy na ulicach Opola na rzecz dzieci z sierocińca. Uczestnikom zapowiedziano „badania nad różnymi umiejętnościami i zdolnościami" i podzielono ich losowo na trzy grupy. Jednej zapowiedziano udział w badaniu nad uczeniem się, gdzie za każdy błąd osoby miały otrzymać bolesne „kopnięcie" prądem elektrycznym. Drugiej zapowiedziano to samo, ale po pewnym czasie odwołano groźbę, informując, że prowadzący badania profesor (Doliński) zmienił zdanie i że uczestnicy wezmą udział w innym badaniu, nad koordynacją wzrokowo-ruchową, gdzie z pewnością nie grozi im żadne rażenie prądem. Osoby z tej grupy zostały więc wprowadzone w stan ulgi. Wreszcie trzeciej grupie od początku zapowiadano badanie koordynacji wzrokowo-ruchowej. Jak przekonują dane z tabeli 1.3 (Eksperyment 4), badani w stanie ulgi znacznie częściej ulegali prośbie niż badani w stanie strachu (oczekujący na rażenie prądem) lub w stanie neutralnym (oczekujący na badanie koordynacji). Huśtawka emocjonalna okazała się raz jeszcze skuteczna - pomimo zmiany rodzaju osób badanych, zmiany manipulacji eksperymentalnej i zmiany sposobu pomiaru zmiennej zależnej.

Drugim celem tego eksperymentu było sprawdzenie **trafności zastosowanej manipulacji,** które zwykle polega na zbadaniu, czy wywołuje ona zamierzony przez badacza stan lub proces psychiczny. Kluczowym elementem huśtawki jest strach. Jeżeli zastosowane manipulacje wywoływały zamierzone przez autorów stany, to osoby oczekujące na wstrząsy elektryczne powinny być najbardziej zastraszone, osoby oczekujące na pomiar koordynacji - najmniej zalęknione, a średnio zalęknione powinny być osoby, u których oczekiwanie zmieniło się z jednego na drugie (warunki ulgi). Oczekujący na badanie licealiści wypełniali kwestionariusz mierzący natężenie aktualnie przeżywanego lęku. Wskaźniki lęku w trzech porównywanych grupach okazały się dokładnie zgodne z przewidywaniami.

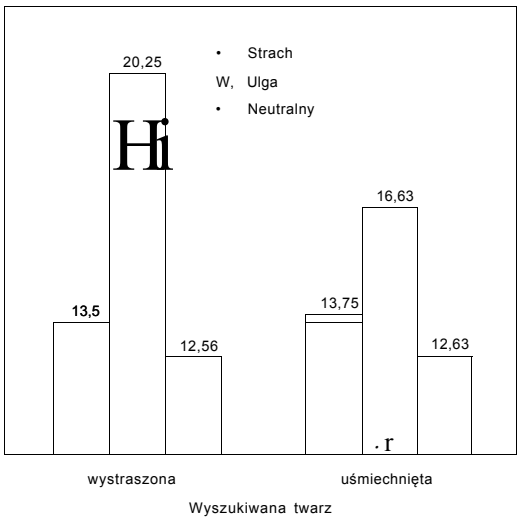
Trzecim celem tego eksperymentu było poszukiwanie moderatorów zależności między huśtawką emocjonalną a wzrostem podatności na wpływy społeczne. Moderator jakiejś zależności to czynnik, który decyduje o jej kierunku lub sile. Całkiem rozsądne jest na przykład przypuszczenie, że moderatorem oddziaływania ulgi na podatność na wpływ społeczny w pierwszych trzech eksperymentach było poczucie winy. Uczestnicy tych badań dopuścili się jakiegoś wykroczenia (w niewłaściwym miejscu przechodzili przez ulicę lub parkowali samochód) i możliwe, że właśnie dlatego przeżywana przez nich ulga nasilała podatność na cudze prośby (jak się przekonamy w rozdziale 14.2.3 tej książki, poczucie winy wzmaga skłonność do pomagania innym). Stąd też Doliński i Nawrat zaprosili do badań licealistów, którzy niczego nie przeskrobali, przynajmniej tuż przed usłyszeniem skierowanej do nich prośby. Gdyby poczucie winy odgrywało rolę moderatora rozważanej tu zależności, huśtawka emocjonalna powinna zaniknąć w tym badaniu. W rzeczywistości działała nadal, co sugeruje, że poczucie winy nie jest warunkiem występowania tego zjawiska.

Poszukiwanie moderatorów to ważny element programów badawczych, ponieważ oznacza ono poszukiwanie granic, w jakich prawidłowości psychologiczne obowiązują, a poznanie tych granic jest równie ważne jak samych prawidłowości. Uprzednio wspomniana zależność lubienia innej osoby od jej podobieństwa do nas samych przestaje obowiązywać przy maksymalnych stopniach podobieństwa. Samo natężenie podobieństwa jest więc moderatorem zależności podobieństwo-lubienie. Częstym moderatorem zależności omawianych w tej książce jest płeć. Jak się przekonamy na przykład w rozdziale 10, czynnikiem nierzadko wywołującym agresję jest prowokacja, jednak związek prowokacja-agresja pozostaje znacznie silniejszy u mężczyzn niż u kobiet, czyli płeć jest moderatorem zależności prowokacja-agresja. Warto dodać, że płeć nie jest moderatorem huśtawki emocjonalnej - występuje ona z jednakową siłą i u mężczyzn, i u kobiet.

Kolejny, i w pewnym sensie najważniejszy, etap programu badawczego to poszukiwanie mediatorów badanej zależności. **Mediator** (pośrednik) to tyle, co proces lub stan psychiczny pośredniczący między zmienną niezależną (przyczyną) a zmienną zależną (skutkiem). Znaleźć mediator jakiejś zależności to odpowiedzieć na pytanie, dlaczego ona występuje, podczas gdy znaleźć moderator to odpowiedzieć na pytanie, kiedy (w jakich warunkach) to się dzieje. Znalezienie mediatora jakiejś zależności jest więc równoznaczne z empirycznym dowodem na jej wyjaśnienie. A ponieważ wyjaśnianie jest najistotniejszą funkcją teorii, poszukiwanie mediatorów można uważać za najważniejszy element programu badawczego. Moderatory i mediatory identyfikuje się za pomocą odmiennych, precyzyjnie określonych metod statystycznej analizy danych (Kenny et al., 1998).

Dlaczego nagle wycofanie zagrożenia wywołuje wzrost podatności na wpływ społeczny? Zauważmy, że cztery dotąd omówione eksperymenty nie pozwalają udzielić odpowiedzi na to pytanie, choć pozwalają wykluczyć niektóre możliwości. Doliński i Nawrat postawili hipotezę, że powodem takiego działania ulgi jest swoista bezmyślność, w jaką człowiek popada w tym stanie. Po nagłym ustąpieniu zagrożenia jest on tak jeszcze pochłonięty myśleniem o przeszłości („ale mi się ugięły kolana") i o tym, co mogłoby się stać („a co by było, gdyby mnie jednak złapali"), że brak mu zasobów operacyjnych umysłu, by w przemyślany sposób przetwarzać aktualnie dochodzące doń informacje. W konsekwencji przetwarzanie informacji staje się bezrefleksyjne i człowiek łatwiej ulega pojawiającym się prośbom czy naciskom ze strony innych.

Aby sprawdzić to rozumowanie, autorzy zaaranżowali jeszcze jeden eksperyment, w którym elegancko ubrana para studentów zbierała pieniądze podczas kwesty ulicznej na rzecz dzieci upośledzonych. Studenci podchodzili do co dziesiątego samotnego przechodnia i, potrząsając puszką, mówili: „Przepraszam pana. Zbieramy pieniądze. Czy mógłby nam pan dać trochę pieniędzy?" - były to warunki „tylko prośba". W warunkach uzasadnienia rzeczywistego kwestujący dodawali: „Jesteśmy z organizacji *Studenci dla dzieci upośledzonych.* Czy mógłby pan włączyć się do naszej akcji, bo chcemy zebrać tak dużo pieniędzy, jak to możliwe, aby pokryć koszt wakacyjnego obozu dla kilkorga dzieci upośledzonych umysłowo". Wreszcie w warunkach uzasadnienia pozornego (wypowiedzi w formie uzasadnienia, lecz nieprzedstawiającej żadnych argumentów) kwestujący mówili:



Rycina 1.4. Średni czas wyszukiwania twarzy innej od sąsiednich w zależności od stanu emocjonalnego badanych i wariantu zadania

Źródło: Doliński et al., 2002, s. 443.

„Czy mógłby nam pan dać trochę pieniędzy, ponieważ chcemy zebrać tak dużo pieniędzy, jak to tylko możliwe?". Autorzy zakładali, że w normalnych warunkach ludzie będą dostrzegać pozorność uzasadnienia i dawać pieniądze równie rzadko, jak w warunkach braku uzasadnienia. Natomiast w warunkach „bezmyślności" wywołanej ulgą (ponownie policyjny gwizdek w odniesieniu do osób nieprawidłowo przechodzących przez ulicę) nie będą w stanie precyzyjnie przetworzyć tej informacji i zareagują na uzasadnienie pozorne w taki sam sposób, jak na rzeczywiste. Wyniki przedstawione u dołu tabeli 1.3 dokładnie potwierdziły te przewidywania. Powodem (mediatorem) wzrostu podatności na wpływy społeczne w sytuacji ulgi jest więc zapewne swoista „bezmyślność", czyli brak operacyjnych zasobów umysłu, które są niezbędne do obrony przed naciskiem innych.

Ten dowód na obniżenie sprawności funkcjonowania umysłowego wskutek huśtawki emocjonalnej ma jednak charakter pośredni - wnioskowano 0 nim z zachowania, ale go nie mierzono. Dlatego Doliński i współpracownicy (2002) przeprowadzili jeszcze jedną serię badań, w których bezpośrednio 1 na różne sposoby mierzyli obniżenie sprawności umysłowej w stanie ulgi. W jednym z badań prosili uczestników o odnalezienie uśmiechniętej twarzy kobiety wśród 71 innych zdjęć przestraszonej twarzy tej samej kobiety, albo odwrotnie - o wyszukanie jej zdjęcia z ekspresją strachu wśród zdjęć z ekspresją zadowolenia. Otrzymywali więc 72 zdjęcia zamieszczone na tej samej stronie w sześciu kolumnach po 12 zdjęć w każdej. Jak ilustruje

Tabela 1.4. Liczba godzin pomagania deklarowana przez badanych w różnych warunkach huśtawki emocjonalnej bądź niezmiennych emocji

Zamierzona stabilność	Zamierzony stan końcowy	
	pozytywny	negatywny
Huśtawka emocjonalna	3,06	2,06
Stabilne emocje	1,15	1,00

Źródło: Nawrat i Doliński, 2007, s. 563.

rycina 1.4, wyszukiwanie odmiennej twarzy zajęło znacznie więcej czasu badanym uprzednio wprowadzonym w stan ulgi niż osobom wprowadzonym w stan strachu albo badanym kontrolnym, na których stan emocjonalny nie oddziaływano. W innym eksperymencie badani dodawali i odejmowali w pamięci dwucyfrowe liczby - wyniki w tym prostym zadaniu okazały się również gorsze w stanie ulgi niż w dwóch pozostałych warunkach.

Pomimo tych wewnętrznie spójnych wyników uzyskiwanych w różnych badaniach Dolińskiemu i Nawratowi jedna rzecz nie dawała spokoju. Jeżeli wykryte przez nich zjawisko jest faktycznie huśtawką emocjonalną, to zwiększona uległość na nacisk społeczny powinna się pojawiać po każdej gwałtownej zmianie stanu emocjonalnego. Jednak wszystkie dotąd opisane badania dotyczyły tylko zmiany jednego rodzaju - gdy strach ustępował uldze, a więc kiedy następowała zmiana emocji negatywnej na pozytywną. Dlatego w kolejnej serii badań eksperymentatorzy postanowili badać uległość w warunkach nagłego wycofania emocji pozytywnej (Nawrat i Doliński, 2007). W tym celu podrzucali przechodniom na jednej z ulic Wrocławia papierek przypominający pięćdziesięciozłotowy banknot, który jednak po rozwinięciu okazywał się reklamą nowej myjni samochodów. W warunkach kontrolnych papierka nie było, tyle że co piąty przechodzień był poddawany próbie wpływu społecznego, polegającej na tym, że pewna dziewczyna nagabywała go, aby popilnował przez pięć minut jej wielkiej torby, gdyż ona musi odwiedzić kogoś na piątym piętrze stojącej obok kamienicy, a torba jest zbyt ciężka, by ją tam zataszczyć. Dziewczyna nie wiedziała, czy nagabnięty przechodzień doznał właśnie rozczarowania, czy też nie. Taki zabieg utrzymywania eksperymentatora w niewiedzy jest często stosowany i pożądany, ponieważ przeciwdziała ewentualnym zniekształceniom. Gdyby dziewczyna wiedziała, który badany przeżył rozczarowanie, i znała hipotezę, mogłaby - nawet nieświadomie - bardziej się starać w kontakcie z nim niż z przechodniem „kontrolnym". Przechodnie w stanie rozczarowania okazali się bardziej ulegli - aż 53% z nich zgodziło się popilnować torby, w warunkach zaś - kontrolnych tylko 28%. W kolejnym badaniu autorzy w obrębie tego samego eksperymentu manipulowali huśtawką emocjonalną w obie strony, czyli albo z emocji pozytywnych na negatywne, albo odwrotnie. Próbka studentów pewnej niemieckiej szkoły dla pielęgniarek otrzymywała wiadomość 0 tym, jak wypadli w pisanym poprzednio teście, przy czym niektórym nauczyciel podawał „mylne" informacje, co potem było prostowane. Czyli część studentów dowiadywała się o złej ocenie, po czym informowano ich, że jednak ich ocena była dobra, inna zaś część dowiadywała się początkowo o dobrej ocenie, która potem okazywała się zła. Jeszcze inni dowiadywali się o swojej ocenie pozytywnej lub negatywnej, co nie ulegało zmianie aż do momentu pomiaru zmiennej zależnej - czyli uległości wobec kierowanej do nich prośby, dotyczącej bezinteresownego działania na rzecz szkoły w ramach przygotowań do festynu, który miał się odbyć za trzy miesiące. Badani deklarowali, ile godzin są skłonni poświęcić jako wolontariusze. Jak ilustruje tabela 1.4, bardziej ulegali oni prośbie w warunkach huśtawki niż stabilnych emocji, niezależnie od tego, czy huśtawka polegała na zmianie emocji negatywnej na pozytywną, czy odwrotnie.

„Powtarzanie jest matką wiedzy" - głosi znana maksyma nawiązująca do losu średniowiecznych żaków, którzy uczyli się łaciny chóralnie, powtarzając za magistrem zdania w tym języku. Konkludując dotychczasowe rozważania, powiemy, że powtarzanie jest także matką wiedzy psychologicznej 1 zasadą budowania programów badawczych, tyle że nie chodzi tu o powtarzanie mechaniczne, ale ciąg systematycznie i częściowo modyfikowanych badań (Wojciszke, 2004). Pewne elementy dokładnie się powtarzają, inne zaś są celowo zmieniane. Służy to co najmniej siedmiu następującym celom: 1) replikacji podstawowego efektu; 2) sprawdzaniu skuteczności manipulacji; 3) polepszaniu trafności wewnętrznej; 4) polepszaniu trafności zewnętrznej; 5) eliminacji alternatywnych wyjaśnień; 6) poszukiwaniu moderatorów efektu oraz 7) poszukiwaniu mediatorów efektu. Współczesna psychologia akceptuje jako rzeczywiste tylko prawidłowości wielokrotnie uzyskiwane w programach badań, w których zrealizowano przynajmniej większość wymienionych celów.

1.4. Pozostałe metody badawcze

Eksperyment stanowi najważniejszą i modelową (najbliższą ideału) metodę badawczą więk-

szości dziedzin psychologii społecznej, ale nie jest wolny od istotnych ograniczeń. Oczywiste, że przyczynami pewnych zjawisk nie można manipulować, gdyż wiążą się one z cechami człowieka mało podatnymi na radykalne zmiany. Jeżeli interesuje nas problem, jak płeć czy inteligencja decydują o uleganiu wpływom społecznym, wszystko, co możemy zrobić, to zblokować osoby badane w grupy według płci czy stopnia inteligencji, poddać je próbie wpływu i porównać pod względem uległości. Nie możemy jednak (na szczęście!) manipulować płcią człowieka. W innych wypadkach manipulacje są potencjalnie możliwe, ale niewykonalne z powodów etycznych lub technicznych. Na przykład, badając, jak podatność na wpływ społeczny zależy od samooceny osoby poddanej próbie wpływu, możemy skutecznie manipulować samooceną badanego, dostarczając mu informacji 0 tym, że dobrze lub źle wypadł w ważnym teście wypełnianym trzy dni wcześniej. Jednak podawanie negatywnej informacji zwrotnej może być nieetyczne, gdyż pogarsza dobrostan badanego. Przeciwdziałać temu można, starannie odkłamując po badaniu podane w nim informacje, choć nie wszyscy uważają, że to załatwia sprawę. Stąd też psychologia społeczna stosuje szeroki wachlarz metod uzupełniających eksperyment. Najważniejsze z nich to obserwacja, różnego rodzaju badania korelacyjne oraz modele zwierzęce i komputerowe.

1.4.1. Obserwacja

Obserwacja to zapis i jakaś kategoryzacja ludzkich zachowań (lub ich śladów) bez prób wpływania na ich przebieg. Metoda ta jest dość prosta w stosowaniu, nie wymaga od badacza szczególnie rozbudowanej wiedzy o tym, co chce badać (w przeciwieństwie do eksperymentu, gdzie musi on mieć hipotezy na temat przyczyn badanego zjawiska, by móc nimi manipulować), i ma wiele odmian. Jedna z nich to obserwacja systematyczna. Jeżeli podejrzewamy, że nastrój zależy od pogody, możemy to sprawdzić, wychodząc na ulicę 1 notując wyraz twarzy mijanych ludzi w dni pochmurne i pogodne. Wyraz twarzy przechodniów musimy skategoryzować, najlepiej na trzy rodzaje: dobry, zły, neutralny. Jeżeli będziemy systematycznie obserwować przechodniów o różnych porach, w różnych dniach tygodnia i w różnych miejscach miasta (aby wykluczyć zniekształcenie wyników przez fakt, że nastrój wielu osób jest lepszy rano niż ^^if^rorem, w piątek niż w poniedziałek itd.), "to zastosujemy obserwację systematyczną.

Inna odmiana tej metody to **obserwacja uczestnicząca,** w której badacz występuje w roli jednego z członków obserwowanej grupy czy zbiorowości - oczywiście *incognito*, nie zdradzając swojej tożsamości jako psychologa. Klasycznym przykładem są badania trzech młodych (podówczas) absolwentów psychologii (Festinger, Riecken i Schachter, 1956), którzy przyłączyli się do pewnej sekty religijnej. Najbardziej zafrapowało badaczy to, że sekta owa ogłosiła dokładną datę końca świata. Jako ludzie młodzi i sceptyczni założyli, że koniec świata nie nastąpi, natomiast na pewno zdarzy się wtedy coś ciekawego w grupie, która weń wierzyła. A wierzyła bardzo mocno - na tyle, że jej członkowie porzucili pracę, swoje rodziny, psy i w ogóle wszelkie ziemskie sprawy, aby skupić się na oczekiwaniu końca świata, starannie izolując się od zewnętrznego otoczenia, a koncentrując na kontakcie ze Strażnikami - kosmicznymi istotami, które ich, wyznawców, miały w ostatniej chwili wyratować i wywieźć w zaświaty na swoim kosmicznym statku. Okazało się, że Leon Festinger i współpracownicy mieli podwójną rację. Po pierwsze, koniec świata nie nastał. Po drugie, w grupie śmiertelnie zawiedzionych wyznawców istotnie wystąpiło wiele ciekawych zjawisk. Najważniejsza była radykalna zmiana w jej stosunku do świata zewnętrznego. Przed końcem świata grupa izolowała się, odmawiając kontaktu z mass mediami i w ogóle kimkolwiek. Po nieudanym końcu świata rozpoczęła intensywną kampanię głoszenia swej wiary w nadziei na pozyskanie nowych członków. Dysonans między silną wiarą w koniec świata a bezlitosnymi faktami okazał się tak dotkliwy, że członkowie sekty pragnęli swoją wiarę (dla której przecież wszystko poświęcili) podbudować, choćby pozyskując innych współwyznawców. To bowiem, w co i jak mocno wierzą inni, jest ważnym psychologicznym dowodem słuszności naszej wiary (choć nie dowodem w sensie logicznym - to, że ktoś pragnie umrzeć za jakiś pogląd, nie czyni tego ostatniego obiektywnie ani trochę bardziej prawdziwym). Obserwacja uczestnicząca owej sekty pozwoliła Festingerowi (1957) sformułować podwaliny swej teorii dysonansu poznawczego, niegdyś bardzo popularnej, która wywarła trwały i do dziś widoczny wpływ na sposób uprawiania psychologii społecznej (zob. ramkę Teoria 7).

Trzecią odmianą obserwacji jest analiza obiektywnych śladów ludzkich zachowań, w szczególności różnego rodzaju **analizy danych archiwalnych** - czyli zebranych lub wytworzonych w trakcie naturalnych czynności ludzi, a nie dla celów bada-

nia naukowego. Przykładem służy tu analiza treści ogłoszeń matrymonialnych przedstawiona w ramce Problem 1. Klasycznym zastosowaniem tej metody była analiza czytanek szkolnych pokazująca, że w krajach o dużej produktywności ekonomicznej zawierają one więcej treści kształtujących u dzieci potrzebę osiągnięć niż w krajach o mniejszej wydajności pracy (McClelland i Winter, 1969).

Wielką zaletą obserwacji jest możliwość śledzenia przebiegu ludzkiego zachowania w jego naturalnym środowisku, co pozwala dowiedzieć się o istotnych sprawach. Na przykład, obserwując agresję dzieci na terenie przedszkola i reakcje, z jaką spotyka się ona ze strony innych, wykryto, że aż 80% aktów agresji przedszkolaka prowadzi do uzyskania przezeń czegoś pożądanego - zabawki, terytorium, uwagi nauczycielki itd. (Patterson, Littman i Bricker, 1967). Choć prosta, obserwacja ta jest ważna, gdyż wskazuje na ogromną skuteczność agresji jako środka prowadzącego do bardzo różnych celów. Za powszechnością tego zachowania u ludzi może stać nie jego „wrodzony" charakter, jak często mniemamy, ale po prostu niebywała skuteczność. Wyobraźmy sobie tylko, co by się działo w kolekturach toto-lotka, gdyby ludzie wykryli sposób wypełniania kuponu zapewniający wygraną w 80% zakładów! Inna zaleta obserwacji jest taka, że dysponowanie wytrenowanymi obserwatorami posługującymi się dobrze sprawdzonym systemem kodowania zachowań pozwala mierzyć te aspekty ludzkiego zachowania, których nie dałoby się zmierzyć za pomocą innej metody.

Oprócz tych zalet obserwację cechuje także szereg oczywistych ograniczeń. Niektórych zachowań i procesów nie sposób zaobserwować, gdyż trwają zbyt długo (jak socjalizacja), są zbyt rzadkie (zabójstwo) lub ukrywane z tych czy innych względów (seks, nieuczciwość). Obserwacja bywa podatna na wykrywanie zależności pozornych, które w rzeczywistości nie istnieją lub występują z innych powodów, niż obserwatorowi się wydaje. Gdybyśmy na przykład zaobserwowali, że ludzie częściej się uśmiechają w dni pogodne niż pochmurne, ale te pierwsze wypadałby zawsze pod koniec tygodnia, drugie zaś na początku, to czynnikiem faktycznie działającym mogłaby być nie pogoda, lecz zbliżanie się weekendu z jego przyjemnościami w przeciwieństwie do nawału pracy czekającej w rozpoczynających się dniach roboczych. Bystry badacz może zdawać sobie sprawę z ponurych „szewskich" poniedziałków i odpowiednio zrównoważyć dni tygodnia. Istnieje jednak duża szansa, że nawet bystremu badaczowi umknie któryś z czynników nakładających się na pogodę. Wskutek tego potraktuje swoje wyniki jako dowód na niestniejącą zależność. Rzecz w tym, że dopóki badacz sam nie wywołuje badanych zjawisk za pomocą manipulowania ich przyczynami (jak w eksperymencie), dopóty nie ma nigdy pewności, co jest ich rzeczywistą przyczyną.

Wreszcie poważnym zagrożeniem dla wiarygodności obserwacji jest podatność jej wyników na tendencyjność obserwatora, w szczególności jego oczekiwania (często ulubione) co do wyników. Jeżeli jesteśmy silnie przywiązani do hipotezy, iż ludzie wpadają w lepszy nastrój przy dobrej pogodzie, oczekiwanie to może zniekształcić nasze kodowanie twarzy przechodniów - w pogodny dzień będziemy klasyfikować jako pogodne nawet takie twarze, które w dzień pochmurny zaliczymy do neutralnych. Hipotezy potoczne, jakie stawiamy na temat innych ludzi, często stają się takimi samspełnjającymi się przepowiedniami (o czym szerzej w rozdziale 5.4.3), co dotyczy też często hipotez w nauce. Dlatego rzetelna obserwacja jest metodą trudniejszą do stosowania, niż się na pierwszy rzut oka wydaje. Staje się ona bardziej wiarygodna po wykorzystaniu co najmniej dwóch zabiegów. Po pierwsze, chodzi o posłużenie się obserwatorami nieznającymi hipotez - jeżeli nie mają silnych oczekiwań, te nie mogą zniekształcić ich obserwacji. Po drugie, o wykorzystanie dwóch lub więcej obserwatorów, dobrze przeszkolonych w stosowaniu danego systemu kodowania. Obserwatorzy przeszkoleni lub dobrani z uwagi na swoje kompetencje stają się sędziami kompetentnymi. Świadectwem trafności ich ocen jest zgodność z przyjętym systemem kodowania zachowań, świadectwem rzetelności zaś - zgodność między ocenami różnych sędziów.

Problem 1: Czego kobiety chcą od mężczyzn, czego mężczyźni chcą od kobiet

Pytanie, czego kobiety chcą od mężczyzn, od zawsze dręczy mężczyzn, podobnie jak kobiety dręczy pytanie, czego chcą od nich mężczyźni (z wyjątkiem chwil desperacji, kiedy pragniemy jedynie, by nikt od nas niczego nie chciał). Prostą drogą uzyskania odpowiedzi na te pytania wydaje się analiza danych archiwalnych w postaci prasowych ogłoszeń matrymonialnych. Wspólnie z Wiesławem Baryłą i Anną Downar zanalizowaliśmy ponad 700 takich ogłoszeń zamieszczonych w trójmiejskim tygodniku *Anonse* (specjalizującym się w ogłoszeniach drobnych).

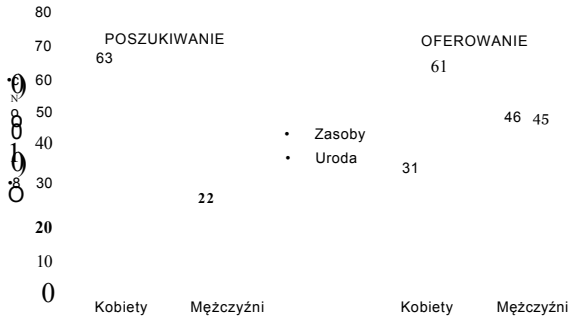
W tabeli 1.5 przedstawiono cechy najczęściej poszukiwane u płci przeciwnej przez kobiety i mężczyzn, którym przyświecał cel matrymonialny lub towarzyski.

Tabela 1.5. Cechy najczęściej poszukiwane przez kobiety i mężczyzn przy celu matrymonialnym i towarzyskim - w odsetkach ogłoszeń, w których dana cecha występuje

Przez kobiety		Przez mężczyzn	
Przy celu matrymonialnym			
Bez zobowiązań	34	Atrakcyjna	30
Z wysoką pozycją społeczną	27	Miła	23
Wykształcony	26	Czuła	21
Kulturalny	25	Szczupła	20
Bez nałogów	25	Bez zobowiązań	17
Przy celu towarzyskim			
Z wysoką pozycją społeczną	76	Atrakcyjna	23
Niezależny finansowo	8	Miła	23
Atrakcyjny	8	Bezpruderyjna	15
Zaradny	6	Z własnym mieszkaniem	13
Wysoki	5	Młoda	13

Źródło: na podstawie danych w Wojciszke, Baryła i Downar, 2002.

Tabela pokazuje dość wyraźne różnice między kobietami i mężczyznami, które staną się jeszcze bardziej uderzające, gdy od prostego „zbieractwa" danych przejdziemy do weryfikowania hipotez. Różne przesłanki omawiane dokładniej w rozdziale 13.1 pozwalają sformułować hipotezę, że kobiety częściej poszukują u płci przeciwnej zasobów materialnych niż urody i młodości, mężczyźni zaś - odwrotnie. Stąd też wyodrębniliśmy wszystkie ogłoszenia, w których wzmiankowano zasoby (występowała w nich przynajmniej jedna z następujących cech: wysoka pozycja społeczna, wysoka pozycja zawodowa, niezależność finansowa, posiadanie domu lub mieszkania, posiadanie samochodu) oraz takie, gdzie wzmiankowano urodę (występowała w nich przynajmniej jedna z następujących cech: atrakcyjność fizyczna lub jej synonimy, młodość, pożądana budowa ciała, seksowność, zadbanie i elegancja). Jak ilustruje rycina 1.5, znacznie więcej kobiet szukało partnerów z zasobami niż urodziwych, a znacznie więcej mężczyzn szukało partnerek obdarzonych urodą niż zasobami materialnymi. Prawa część ryciny pokazuje, iż przynajmniej kobiety potrafią dopasować oferowane przez siebie cechy do poszukiwań mężczyzn: znacznie częściej oferują bowiem urodę niż zasoby. Natomiast mężczyźni zdają się tu nieco gorzej zorientowani - oferują zasoby i urodę równie często, choć gdyby ich oferta miała dobrze pasować do oczekiwań kobiet, powinni częściej oferować zasoby, a rzadziej urodę.



Rycina 1.5. Odsetki kobiet i mężczyzn, którzy w ogłoszeniach matrymonialnych poszukują cech związanych z zasobami materialnymi i urodą i takie cechy oferują

Źródło: na podstawie danych w Wojciszke, Baryła i Downar, 2002.

Wielką zaletą ogłoszeń matrymonialnych jest ich autentyzm - są to ślady zachowań pojawiających się nie na użytek badacza, ale po to, by rozwiązać własny istotny problem życiowy. Ograniczeniem jest oczywiście niereprezentatywność osób uciekających się do tego dość nietypowego sposobu poszukiwania partnera (zapewne czymś się różnią od liczniejszych osób stosujących bardziej typowe sposoby - na przykład w naszych badaniach stwierdziliśmy, że aż 40% kobiet zamieszczających ogłoszenia matrymonialne to samotne matki). Jednak omawiane w rozdziale 13.1 badania próbek bardziej reprezentatywnych i posługujących się innymi metodami badawczymi również przekonują o różnicach zilustrowanych ryciną 1.5.

Tabela 1.6. Tempo życia w wybranych miastach 31 krajów a ich klimat, zamożność i umieralność na choroby serca

Kraj	Tempo życia	Klimat	Zamożność	Choroby serca
Szwajcaria	-3,46	13	236	1,5
Irlandia	-3,02	13	119	2,4
Niemcy	-3,00	14	210	2,2
Japonia	-2,68	19	211	0,4
Włochy	-2,13	22	181	1,2
Anglia	-2,09	9	178	2,9
Szwecja	-1,96	9	176	3,0
Austria	-1,43	13	188	2,1
Holandia	-1,43	12	181	1,5
Hongkong	-1,39	25	217	0,5
Francja	-1,36	15	194	0,9
Polska	-1,32	12	50	1,1
Kostaryka	-1,13	25	56	0,6
Tajwan	-0,73	26	.	.
Singapur	-0,65	31	205	0,9
USA	-0,30	17 [1]	248	2,1
Kanada	-0,26	12	204	1,7
Korea Płd.	-0,02	16	98	0,1
Węgry	0,01	16	63	2,7
Czechy	0,28	12	77	3,2
Grecja	0,54	22	84	1,2
Kenia	0,78	23	13	.
Chiny	1,03	26	21	0,3
Bułgaria	1,39	16	37	2,3
Rumunia	2,42	17	29	1,8
Jordania	2,44	27	40	.
Syria	3,26	24	.	.
Salwador	3,63	32	24	0,2
Brazylia	3,98	26	55	0,5
Indonezja	4,14	30	31	.
Meksyk	4,23	22	71	0,2

Tempo życia przedstawione jest w odchyłkach od wartości średniej dla wszystkich badanych krajów, klimat to średnia roczna temperatura wysoka (°C), zamożność to siła nabywcza pieniądza (ppp), choroby serca to liczba zgonów z powodu chorób serca na 100 tysięcy mieszkańców. Dane o krajach pochodzą z początku ostatniej dekady XX wieku.

Źródło: Levine i Norenzayan, 1999, s. 192-193.

1.4.2. Badania korelacyjne

Kolejna klasa metod badawczych psychologii społecznej to **metody korelacyjne.** Ich istotą jest pomiar dwóch lub więcej zmiennych, takich jak dojrzałość społeczna mierzona kwestionariuszem czy inteligencja mierzona testem inteligencji, oraz badanie ich współzmienności, czyli korelacji. Tego rodzaju badania przeprowadzamy wtedy, kiedy nie możemy lub nie chcemy wpływać na natężenie interesujących nas zmiennych (jak w eksperymencie), a ograniczamy się jedynie do ich pomiaru. Tak uczynili Robert Levine i Ara Norenzayan (1999), których interesowało pytanie, w jaki sposób tempo życia w danym kraju wiąże się z jego klimatem, zamożnością i jakością życia. Tempo życia w wybranych krajach (ich stolicach) mierzyli na trzy sposoby. Po pierwsze, sprawdzali, ile czasu zajmowało kilkudziesięciu przechodniom przejście odcinka 20 metrów w centrum miasta w godzinach szczytu. Po drugie, ile czasu zajmowało urzędnikowi na poczcie załatwienie sprzedaży znaczka na list. Po trzecie, o ile spóźniały się lub przyspieszały publiczne zegary umieszczone w 15 miejscach w danym mieście. Ponieważ wszystkie te trzy mierniki okazały się silnie powiązane, uśredniono je (po standaryzacji) w pojedynczy wskaźnik tempa życia, który przedstawia druga kolumna tabeli 1.6. Jak widać, najszybsze tempo życia zaobserwowano w krajach Europy Zachodniej i Japonii, najwolniejsze zaś w słabo uprzemysłowionych krajach Azji i Ameryki Południowej. Następnie autorzy wyszukali różne dane o klimacie i jakości życia w tych państwach i obliczyli korelacje między tempem życia a innymi zmiennymi.

Miara współzmienności, jaką jest współczynnik korelacji oznaczany zwykle symbolem *r,* może przyjmować wartości od -1,00 poprzez 0 do 1,00. Wartość $r = -1{,}00$ oznacza zależność doskonale ujemną, która wystąpiłaby, gdyby wyższa temperatura kraju zawsze hamowała tempo życia. W rzeczywistości ten współczynnik korelacji dla danych z tabeli 1.6 wyniósł -0,58, co oznacza, że faktycznie w krajach o wyższej temperaturze tempo życia spada, a zależność ta jest dość silna i przekracza wartość wynikającą z przypadku, co oblicza się za pomocą pewnych metod statystycznych. Zależność ta jest jednak daleka od doskonałej. Z kolei wartość r= 1,00 to zależność doskonale pozytywna, która występuje wtedy, kiedy wzrostowi jednej zmiennej, na przykład tempa życia, towarzyszy proporcjonalny przyrost drugiej zmiennej, na przykład zamożności. W rzeczywistości ta korelacja dla danych z tabeli 1.6 wyniosła $r = 0{,}72$, co znaczy, że kraje o szybszym tempie życia są zamożniejsze, choć zależność ta jest również daleka od doskonałej. Wreszcie wartość $r = 0{,}00$ to przypadek kompletnego braku zależności - na przykład Levine i Norenzayan (1999) stwierdzili, że korelacja między tempem życia a wielkością populacji miasta wyniosła tylko $r = -0{,}07$, co jest wartością nieróżniącą się istotnie od zera. Wreszcie korelacja

między tempem życia i umieralnością na choroby serca wyniosła $r = 0,35$, co jest słabą zależnością dodatnią.

Kluczową sprawą w badaniach korelacyjnych jest dotarcie przez badaczy do próby zróżnicowanej pod względem interesujących ich zmiennych. Dlatego Levine i Norenzayan starali się przeprowadzić badania w krajach o bardzo zróżnicowanym tempie życia i klimacie. Gdyby realizowali je tylko w Europie Zachodniej, to prawdopodobnie niczego by nie wykryli, ponieważ wszystkie tamtejsze kraje są zamożne i mają podobny klimat. Jeżeli tempo życia słabo się zmienia (z kraju na kraj), to i jego współzmienność z czymkolwiek innym musi być mała (korelacja jest miarą współzmienności).

Drugim warunkiem koniecznym do przeprowadzenia badań korelacyjnych jest dysponowanie przez badacza wiarygodnymi metodami pomiaru interesujących go zmiennych. Na przykładzie badań nad tempem życia widzieliśmy, że skonstruowanie dobrych wskaźników mierzonych zmiennych wymaga nierzadko sporej pomysłowości. Zmiennymi badanymi przez psychologów społecznych są zwykle cechy osobowości, treść wyznawanych opinii (sądów, postaw, wartości) albo jakieś zachowania. Badacz zainteresowany związkiem inteligencji z dojrzałością społeczną może wykorzystać jeden z licznych istniejących już testów inteligencji, jednak do pomiaru dojrzałości społecznej musi skonstruować własne narzędzie. Często bywa nim kwestionariusz, czyli zbiór pytań, na które odpowiada osoba badana (opisując samą siebie, np. „Czy sam kupujesz sobie ubrania?") albo jakaś inna osoba (np. matka osoby badanej, jeżeli interesuje nas dojrzałość społeczna dzieci). Pytania są wyselekcjonowane w taki sposób, by wszystkie dotyczyły tej samej sprawy (dojrzałości-niedojrzałości społecznej), a odpowiedzi na różne pytania powinny być silnie ze sobą powiązane, a także stałe w czasie. Wyniki uzyskane w poniedziałek winny być podobne do uzyskanych przez tę samą osobę, powiedzmy, we wtorek za 2 tygodnie - inaczej trudno byłoby twierdzić, że kwestionariusz mierzy jakąś stałą cechę.

Jeżeli kwestionariusz spełnia te warunki wewnętrznej zgodności i stałości wyników w czasie, to powiadamy, że jest rzetelny, czyli dobrze mierzy to, co mierzy. Ponadto kwestionariusz powinien być trafny, czyli dobrze mierzyć to, do mierzenia czego jest przeznaczony. Nie wystarczy, by jakiś zbiór pytań wydawał się mierzyć różne aspekty dojrzałości społecznej. Badacz powinien to jeszcze udowodnić. Na przykład definicyjną cechą dojrzałości jest jej narastanie z wiekiem, badacz może zatem wykazać trafność swojego kwestionariusza, stwierdzając, że uczniowie ostatniej klasy gimnazjalnej uzyskują w nim wyższe wyniki od uczniów ostatniej klasy szkoły podstawowej. Wreszcie kwestionariusz powinien mieć jasny system zliczania odpowiedzi tak, by był obiektywny, to znaczy, aby każdy używający go badacz dochodził do tych samych wyników, badając te same osoby (wynik nie powinien więc zależeć od „widzimisię" badacza). Te trzy własności - obiektywność, rzetelność i trafność - są zresztą wymagane w stosunku do wszelkich pomiarów w psychologii.

Inne narzędzia często używane w badaniach korelacyjnych (a także w eksperymentach do pomiaru zmiennej zależnej) to skale szacunkowe, na których ludzie wyrażają jakieś swoje sądy lub oceny - na przykład szacują na skali ocen szkolnych od 1 do 6, jak dalece podobała im się obejrzana przez nich reklama. Przy układaniu pytań warto pamiętać, że mają one zwykle pewien stopień wieloznaczności, którą badani próbują rozwiązać na podstawie różnych, z pozoru „nieistotnych" danych, takich jak długość okresu, do jakiego odnosi się pytanie. Piotr Winkielman i współpracownicy (1998) pytali badanych o przeżywanie gniewu albo w ciągu ostatniego miesiąca, albo roku. W wypadku pytania o rok respondenci przypominali sobie znacznie poważniejsze przypadki gniewu niż pytania o tydzień, ponieważ zakładali, że w odniesieniu do roku badacze interesują się poważnymi i z natury rzadszymi epizodami gniewu, w odniesieniu do tygodnia zaś przedmiotem badania są raczej drobne irytacje. Podatne na format odpowiedzi i kontekst są także wyniki ankiet - zbiorów pytań, często używanych w badaniach sondażowych na dużych próbach osób, w szczególności próbach dobieranych losowo w taki sposób, aby były reprezentatywne dla całej ludności kraju bądź jakiegoś dużego jej segmentu, takiego jak młodzież czy rodzice. Pytania takie mogą mieć charakter otwarty, na przykład: „Czego najbardziej chciałbyś nauczyć swoje dziecko, aby dobrze dawało sobie radę w życiu?", albo zamknięty - temu samemu pytaniu towarzyszy zbiór gotowych już możliwości do wyboru. Gdy wśród podanych odpowiedzi znajdowała się „umiejętność samodzielnego myślenia", wskazywało ją aż 62% respondentów; kiedy jednak samodzielnie podawali oni możliwe odpowiedzi, wartość tę wskazało zaledwie 5% (Schuman i Presser, 1981). Ponieważ łatwiej coś rozpoznać, niż sobie przypomnieć, umieszczenie na liście jakiejś odpowiedzi znacznie zwiększa szansę jej wskazania w porównaniu z sytuacją, kiedy badani sami mają ją wydobyć z głowy. Choć ankiety powinny zawie-

rać proste pytania, ich układanie to dosyć trudna sztuka (Skład i Wieczorkowska, 2001).

Ogólnie rzecz biorąc, zaletą badań korelacyjnych jest możliwość taniego (często grupowego) mierzenia licznych zmiennych i ich związków. Jednak ten typ badań ma też ważne ograniczenia. Jeżeli stwierdzimy ujemny związek temperatury z tempem życia, to możemy rozsądnie założyć, że to klimat decyduje o tempie życia, odwrotna zależność byłaby bowiem absurdalna (musielibyśmy założyć, że im wolniej ludzie chodzą, tym cieplej robi się w mieście). Rzadko jednak jesteśmy w tak komfortowej sytuacji. Na przykład wiele badań wskazuje, że im bardziej podobne poglądy mają ludzie, tym bardziej się lubią (zob. rozdz. 12.3.3). Czy to podobieństwo prowadzi do wzajemnej atrakcyjności, czy też raczej lubiący się ludzie upodabniają swoje poglądy? Sama korelacja nigdy nie dowodzi, która ze skorelowanych zmiennych jest przyczyną, a która - skutkiem. W wypadku zależności podobieństwo-atrakcyjność możemy jednak przeprowadzić eksperyment, który tego dowiedzie. Możemy na przykład zmierzyć nieznającym się ludziom poglądy, a następnie poprosić o wykonywanie jakiegoś zadania w parach dobranych w taki sposób, że niektóre składają się z osób podobnych, inne zaś - z niepodobnych. Jeżeli na zakończenie zmierzymy stopień wzajemnego lubienia się i okaże się, że osoby podobne bardziej się polubiły od niepodobnych, to możemy wnioskować, że podobieństwo poglądów prowadzi do wzajemnej atrakcyjności. To ostatnie badanie jest już jednak eksperymentem, gdyż manipulowaliśmy w nim stopniem podobieństwa poglądów.

Drugie poważne ograniczenie badań korelacyjnych to ich podatność na stwierdzanie zależności pozornych. Jeżeli pójdziemy ze swoją skalą dojrzałości społecznej do szkoły i damy ją do wypełnienia dzieciom z różnych klas, mierząc przy okazji wiele innych zmiennych, to możemy wykryć, że im dłuższa stopa dziecka, tym bardziej jest ono dojrzałe społecznie. Co tu jest przyczyną, a co skutkiem? Nic, zależność ta jest bowiem pozorna - zarówno długość stopy, jak i dojrzałość dziecka korelują z wiekiem i to decyduje o ich pozornym związku. Pewne metody obróbki statystycznej pozwalają ocenić, jak wygląda związek dwóch zmiennych (długość stopy i dojrzałość) przy kontroli oddziaływania trzeciej (wieku). Niektóre związki pozorne są jawnie absurdalne, jak w przykładzie z długością stopy, i łatwo je wychwycić. Problem badań korelacyjnych polega jednak na tym, że dosłownie każdy związek może mieć charakter pozorny, nawet wtedy, gdy wygląda zupełnie rozsądnie, jak w wypadku podobieństwa i lubienia. Może być tak, że to podobieństwo rodzi sympatię (za czym przemawia wiele względów omówionych w rozdziale 12.3.2), tak, że to sympatia rodzi podobieństwo (gdy kogoś lubimy, upodabniamy się do niego), ale i tak, że związek ten jest pozorny, gdyż w rzeczywistości działa głównie częstość kontaktów. Dzięki częstym kontaktom ludzie zarówno upodabniają się do siebie, jak i obdarzają sympatią.

Trzecie niebezpieczeństwo czyhające na badacza korelacji to stwierdzanie zależności przypadkowych, które faktycznie nie istnieją. Jeżeli badani są proszeni o 30 ocen na skalach szacunkowych i wypełniają kwestionariusze mierzące w sumie 10 cech osobowości, to można tu obliczyć aż 780 korelacji (każda zmienna z każdą pozostałą, ale ponieważ korelacje *ab* i *ba* są identyczne, to jest ich w istocie dwa razy mniej, czyli [40!/38!]/2). W takiej sytuacji pojawi się kilkadziesiąt statystycznie istotnych współczynników korelacji, nawet jeżeli w istocie żaden z „wykazanych" związków nie istnieje. Gdyby założyć, że tylko 5% korelacji jest dziełem przypadku (całkiem rozsądne założenie - pięć razy na sto to przecież bardzo mało i zwykle w psychologii przyjmuje się taki margines błędu), może ich być w tym badaniu aż 39. Problem w tym, że nie wiemy, które z uzyskanych współczynników korelacji są rzeczywiste, a które są skutkiem nieuchronnego działania przypadku. Wszystkie ograniczenia badań korelacyjnych stosują się też do obserwacji, które z metodologicznego punktu widzenia stanowią pewną odmianę badań korelacyjnych.

1.4.3. Modele komputerowe

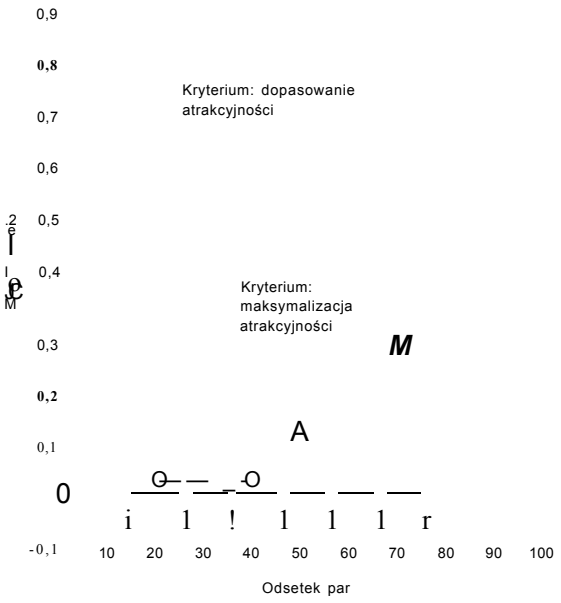
Inna grupa metod badawczych to modele zwierzęce i komputerowe. Istotą tych pierwszych jest obserwacja pewnych prawidłowości rządzących psychiką i zachowaniem u zwierząt, co opiera się na przekonaniu, że występują one u nich w postaci prostszej i bardziej dostępnej badaniu, z powodu mniejszych ograniczeń technicznych i etycznych. Wiele prawidłowości psychologicznych (szczególnie dotyczących uczenia się) wykryto początkowo na zwierzętach. Współcześnie jednak modele zwierzęce wyszły z użycia wskutek rosnącej świadomości, że liczne mechanizmy psychologiczne są adaptacjami wykształconymi przez konkretne gatunki i nie występują u innych. Wiele istotnych u ludzi zjawisk, takich jak język i kultura, w ogóle nie występuje u zwierząt, w związku czym ich badanie nie ma dla psychologów społecznych żadnego znaczenia (modele zwierzęce są bardzo istotne

dla biologów, gdyż sporo mechanizmów biologicznych podzielamy z innymi ssakami).

Interesującą i często stosowaną przez psychologię społeczną metodą są natomiast symulacje komputerowe, polegające na odtwarzaniu jakichś procesów psychicznych lub społecznych za pomocą programu komputerowego. Są one najbardziej użyteczne przy badaniu procesów złożonych, wielokrotnie się powtarzających, takich jak zmiany opinii społecznej. Jednym z prekursorów zastosowań symulacji komputerowych w psychologii społecznej jest Andrzej Nowak (2004; Vallacher i Nowak, 2007), którego prace zostały omówione dokładniej w ramce Teoria 11.

Klasycznym przykładem zastosowania symulacji komputerowych do rozwiązania konkretnego problemu jest studium nad dobieraniem się ludzi w pary w zależności od ich atrakcyjności fizycznej. Z jednej strony badania nad parami i małżeństwami wykazują że ludzie dobierają się pod względem atrakcyjności - im bardziej atrakcyjna kobieta, tym atrakcyjniejszy jej partner. Dla małżeństw korelacja ta jest silna i wynosi około $r = 0{,}60$. Sugeruje to, że ludzie dopasowują się pod względem urody na zasadzie sprawiedliwości (skoro ja mam trochę nadwagi, to i ty nie musisz wyglądać jak Brad Pitt). Z drugiej strony wiele badań nad wyborami partnera (a więc dotyczących tego, co ludzie chcą, a nie tego, co dostają) wskazuje, że z reguły wybiera się najbardziej atrakcyjnego partnera/partnerkę spośród dostępnych możliwości. Sugeruje to, że ludzie starają się zmaksymalizować atrakcyjność partnera. Jaka jest więc zasada wyboru - dopasowanie czy maksymalizacja atrakcyjności?

Aby odpowiedzieć na to pytanie, Kalick i Hamilton (1986) wyprodukowali tysiąc wirtualnych mężczyzn i tysiąc wirtualnych kobiet, a każde z nich otrzymało parametr atrakcyjności zmieniający się od 1 do 10. Następnie organizowali im „randki" (losowe zestawienia w parach), zadając różne kryteria „wyboru" i badając, jak się przedstawia skorelowanie atrakcyjności w obrębie par, które się dobrały. Pary takie znikały z puli (czyli rynku matrymonialnego), po czym powtarzano całą procedurę, aż do całkowitego wyczerpania puli. W jednym z warunków założono kryterium dopasowania atrakcyjności („wybierz kogoś, czyja atrakcyjność jest plus/minus jeden zbliżona do twojej"). Jak ilustruje rycina 1.6, skutkowało to bardzo silnym skorelowaniem atrakcyjności wewnątrz par - korelacja ta przekraczała wartość 0,80, a więc była wyższa od obserwowanej w rzeczywistości. Co interesujące, skorelowanie atrakcyjności wewnątrz par pojawiło się także przy instrukcji maksymalizowania atrakcyjności, choć dopiero po pewnym czasie, to znaczy kiedy co najmniej połowa „badanych" dobrała się w pary. Ostateczna korelacja (dla 100% par) wyniosła 0,55, co jest bliską obserwowanej u rzeczywistych par. Wygląda więc na to, że nawet kiedy wszyscy maksymalizują atrakcyjność partnera, to i tak kończą na partnerach o atrakcyjności zbliżonej do własnej. Dlaczego? Dlatego, że robią tak wszyscy. Jeżeli każda 10 jest skłonna zaakceptować tylko inną 10 (najwyżej 9), to wybór dojdzie do skutku tylko pod warunkiem zestawienia osób o wysokiej atrakcyjności - i te szybciej znikają z puli (czego dowodzą zarówno obserwacje rzeczywistych wyborów, jak i symulacje komputerowe). Zostają same 9 - cała historia się powtarza, potem znikają 8 i tak aż do 2 i 1, które wybierają się nawzajem, gdyż bardziej atrakcyjne osoby już dawno wypadły z puli. Wynik na poziomie całej społeczności może więc w ogóle nie przypominać reguły kierującej wyborami poszczególnych osób. I tak bywa dosyć często - grupa nabiera innych własności, niż mają jej indywidualni członkowie.



Rycina 1.6. Kumulatywne skorelowanie członków pary pod względem atrakcyjności w zależności od założonego kryterium dobierania się w pary i odsetka par, które już się dobrały i zniknęły z puli - wyniki symulacji komputerowych

Źródło: Kalick i Hamilton, 1986, s. 677-678.

Przykład ten dobrze ilustruje wady i zalety symulacji komputerowych jako metody badawczej. Z jednej strony metoda ta znosi ograniczenia etyczne i techniczne - w rzeczywistości nie możemy trzymać tysiąca kobiet i mężczyzn na bezludnej wyspie, losowo ich zestawiać i obserwować

Tabela 1.7. Podstawowe rodzaje metod używanych w neuroobrazowaniu

Funkcjonalny rezonans magnetyczny (fMRI)
Metoda opiera się na pomiarze ilości tlenu zużywanego przez jakiś obszar mózgu (im większa aktywność obszaru, tym więcej tlenu zużywa). Tlen jest przenoszony przez krew, a dokładniej przez zawartą w niej hemoglobinę, która ma nieco inne własności magnetyczne, kiedy transportuje tlen i kiedy jest z nim niezwiązana. Aby wykryć owe różnice, osobę badaną umieszcza się w skanerze wytwarzającym bardzo silne (choć nieszkodliwe dla zdrowia) pole magnetyczne. Pomiar ilości hemoglobiny transportującej tlen pozwala zidentyfikować obszary mózgu szczególnie aktywne podczas wykonywania jakiejś czynności.
Tomografia pozytonowo-emisyjna (PET)
Metoda opiera się na pomiarze ilości glukozy użytkowanej przez jakiś obszar mózgu (im większa aktywność obszaru, tym więcej dociera do niego glukozy z krwią). Glukoza ta jest znaczona przez podawanie do krwiobiegu tzw. markera, czyli substancji radioaktywnej sprawiającej, że cząsteczki znakowanej glukozy wysyłają kwanty promieniowania gamma rejestrowane przez system elektronicznych detektorów (skaner PET, w którym umieszcza się osobę badaną). W ten sposób identyfikuje się obszary mózgu ujawniające nasiloną aktywność podczas rozwiązywania jakiegoś zadania, podejmowania decyzji, przyglądania się lub reagowania na określone bodźce itp.
Przezczaszkowa stymulacja magnetyczna (TMS)
Wywoływanie wzmożonej aktywności określonych części mózgu za pomocą depolaryzacji (zmiany różnicy potencjału między wnętrzem i otoczeniem neuronu) spowodowanej szybko zmieniającym się polem magnetycznym. Pozwala diagnozować połączenia między różnymi ośrodkami mózgu. Metoda diagnozy i terapii rozmaitych zaburzeń neurologicznych i psychiatrycznych.
Elektroencefalografia (EEG)
Metoda opiera się na pomiarze aktywności elektrycznej różnych części mózgu dokonywanej za pomocą elektrod (zwykle kilkunastu) umieszczonych na skórze głowy. Zaletą EEG jest bardzo duża rozdzielczość czasowa (rzędu milisekund), wadą zaś - mała rozdzielczość przestrzenna (aktywność całego mózgu lub jego dużych regionów).

Źródło: opracowanie własne.

ich wyborów, wymuszając różne reguły ich dokonywania. Symulacje wymagają też na tyle precyzyjnego sformułowania teorii, aby można było ją przedstawić ilościowo (na użytek programu komputerowego). Z drugiej strony są tylko pewnym eksperymentem myślowym, aczkolwiek bardzo precyzyjnym. Nie dostarczają rzeczywistych danych empirycznych, choć stanowią argument wart dyskusji. Dlatego symulacje z reguły uzupełnia się jakimiś choćby wycinkowymi wynikami badań empirycznych.

1.4.4. Neuroobrazowanie

Nauka dopiero od niespełna dwustu lat jest pewna, że biologicznym podłożem funkcji psychicznych jest układ nerwowy, w szczególności mózg. Kiedyś badacze byli zdani jedynie na obserwację osób dotkniętych różnymi chorobami i uszkodzeniami tego narządu. Dużą rolę odegrały tu obserwacje osób z postrzałowymi ranami mózgu, które były często dobrze zlokalizowane i powodowały uszkodzenia tylko wybranych jego obszarów, można więc było dość precyzyjnie ustalić, jaki region mózgu odpowiada na przykład za rozumienie słów, a jaki za ich wypowiadanie (a w sekcji pośmiertnej określić, jakie dokładnie struktury mózgu zostały uszkodzone). Metody te były jednak raczej mało zadowalające dla psychologa - przypominały badanie martwego motyla celem sprawdzenia, „co w nim latało", kiedy jeszcze żył. Niemniej w końcu XX wieku rozpowszechniło się kilka metod neuroobrazowania aktywności mózgu, czyli śledzenia *on-line* aktywności poszczególnych jego obszarów w czasie rozwiązywania różnych, dobranych przez badaczy zadań, podejmowania decyzji czy ekspozycji na rozmaite bodźce. Metody te polegają głównie na obserwowaniu metabolizmu komórek nerwowych (a dokładniej - ich dużych skupień), co ilustruje tabela 1.7.

Kiedy stracimy kogoś bliskiego, powiadamy, że czujemy ból, podobnie jak boli nas cudze nieszczęście (a czasami szczęście). Wypowiedzi takie wydawały się jedynie obrazowymi metaforami, choć od niedawna wiemy, że są one prawdziwe w dosyć dosłownym sensie. Eisenberger, Lieberman i Williams (2003), używając funkcjonalnego rezonansu magnetycznego, wykazali, że podczas wykluczenia społecznego - powszechnie odczuwanego przez ludzi jako bolesne - aktywizuje się ten sam region kory mózgowej (*anterior cingulate* - grzbietowa przednia część przedniej kory zakrętu obręczy), który ujawnia wzmożoną aktywność podczas doświadczania bólu fizycznego. Badani brali udział w prostej grze CyberBall polegającej na tym, że kilka osób rzuca do siebie wirtualną piłkę, przy czym sytuację aranżowano w ten sposób, że od pewnego momentu inni gracze ignorowali badanego, przestając ją do niego podawać. W porównaniu z sytuacją początkową ta faza wykluczenia skutkowała wzrostem aktywności wspomnianego obszaru mózgu, im zaś większa była ta aktywność, tym silniej badani przeżywali stres w wyniku odrzucenia społecznego. Problem polega jednak na

tym, że grzbietowa przednia część przedniej kory zakrętu obręczy aktywizuje się także w sytuacjach o innym znaczeniu psychologicznym (takich jak zastanawianie się, co zrobić w nieoczekiwanej sytuacji), stąd też poprawna interpretacja danych neurofizjologicznych wymaga zwykle bardziej rozbudowanych pomiarów psychologicznych (Winkielman, 2008).

Neuroobrazowanie budzi wielkie nadzieje wśród neuronaukowców i psychologów, gdyż ta klasa metod umożliwia pomiary obiektywne, całkowicie pomijające ludzką świadomość, która jest z reguły niepełna, a często zniekształcona. Inna zaleta omawianych metod polega na badaniu procesów, a nie tylko ich wyników, z czym najczęściej mamy do czynienia w psychologii. Niemniej neuroobrazowanie pozostaje jeszcze metodą bardzo niedoskonałą, zarówno dlatego, że dane neurofizjologiczne są wieloznaczne (te same obszary mózgu ujawniają wzmożoną aktywność podczas dość zróżnicowanych procesów psychicznych), jak i z tego względu, że pomiary sąjeszcze bardzo zgrubne - dotyczą aktywności całych obszarów mózgu zawierających miliony neuronów, a trudno założyć, że wszystkie one spełniają te same funkcje.

1.5. Wartość i dopełnianie się różnych metod badawczych

Nie ulega wątpliwości, że różne typy metod badawczych psychologii społecznej uzupełniają się w swoich zaletach i wadach, jak to podsumowuje tabela 1.7. Wybierając między nimi, badacz dokonuje też wyboru między sprzecznymi wymaganiami wpływu i kontroli (Aronson et al., 1990).

Tabela 1.8. Zalety i ograniczenia podstawowych metod badawczych psychologii społecznej

Metoda	Zalety	Ograniczenia
Eksperyment	• pozwala wykrywać kierunek zależności przyczynowo-skutkowych « pozwala kontrolować wpływ wielu zmiennych zakłócających (wyizolowanie istotnych zmiennych) • duża powtarzalność (społeczna kontrola procesu badawczego) • dostarcza precyzyjnego sprzężenia zwrotnego o trafności twierdzeń	» konstruktorem sytuacji jest badacz, a nie osoba badana o stosuje się do ograniczonego zakresu zależności (o przyczynach, którymi można manipulować) ® umożliwia badanie tylko niewielu zmiennych równocześnie ® wymaga dużej wiedzy badacza ® wymaga znacznych nakładów finansowych
Obserwacja	® nie zmienia naturalnego biegu wydarzeń « przy dobrym systemie kodowania i wytrenowanych obserwatorach umożliwia pomiar zmiennych niemożliwych do mierzenia w inny sposób o nie wymaga dużej wiedzy badacza o nie wymaga dużych nakładów finansowych	» nie wykrywa kierunku zależności przyczynowo-skutkowych ® niewrażliwa na pozorność wykrywanych związków ® stosuje się do ograniczonego zakresu zjawisk (częstych, obserwowalnych) a mała powtarzalność 9 podatna na tendencyjność obserwatora
Metody korelacyjne	® umożliwiają równoczesny pomiar wielu zmiennych » duża powtarzalność (społeczna kontrola procesu badawczego) • nie wymagają dużej wiedzy badacza • wymagają stosunkowo małych nakładów finansowych	® nie wykrywają kierunku zależności przyczynowo-skutkowych 9 niewrażliwe na pozorność wykrywanych związków ® słaba kontrola badacza nad zmiennymi zakłócającymi ® podatność na stwierdzanie zależności przypadkowych, które faktycznie nie istnieją
Symulacje komputerowe	• umożliwiają badanie zjawisk długotrwałych, powtarzalnych, trudnych do obserwacji » jedyna metoda pozwalająca przewidywać zachowanie układów złożonych ® dostarczają precyzyjnego sprzężenia zwrotnego o trafności twierdzeń • znoszą ograniczenia etyczne i techniczne	® nie są rzeczywistym dowodem empirycznym, tylko argumentem myślowym 9 wymagają dużej wiedzy badacza ® wymagają precyzyjnego (ilościowego) sformułowania teorii
Neuroobrazowanie	• obiektywizm, niezależność od świadomości badanych ® badanie procesów na bieżąco, a nie tylko ich skutków • badanie procesów nieobserwowalnych w zachowaniu	inwazyjność w sensie psychicznym (badanie może zmieniać przebieg badanych procesów) mała precyzja (pomiar aktywności dużych regionów mózgu, a nie neuronów i ich układów)

Źródło: opracowanie własne.

Wpływ na badane zjawisko to zdolność do badania silnych zmian w zachowaniu czy psychice osób badanych. Jeżeli interesuje nas wpływ wiarygodności nadawcy przekazu na jego skuteczność, możemy wiele uczynić dla obdarzenia nadawcy wiarygodnością. Możemy odwołać się: do autorytetu i zatytułować go profesorem doktorem habilitowanym, do atrakcyjności fizycznej i wybrać do tej roli barczystego bruneta, do popularności i poinformować, że często występuje w telewizji itd. Taki nadawca wywrze na postawy przekonywanych ludzi niewątpliwie silniejszy wpływ od chuderlawego magistra, który pozostaje nikomu nieznany. Nietrudno jednak zauważyć, że im więcej czynników składa się na wiarygodność nadawcy, tym trudniej się zorientować, który z nich naprawdę działa. Im silniejszy wpływ badacza, tym słabsza jego kontrola poznawcza nad tym, co się właściwie dzieje podczas badania.

Porównanie metod z tabeli 1.8 przekonuje, że obserwacja i badania korelacyjne umożliwiają często badania silnych wpływów przy niedostatkach kontroli, natomiast eksperyment czy modele komputerowe - odwrotnie. Gdybyśmy badali związek podobieństwa z atrakcyjnością, porównując poglądy dozgonnych przyjaciół oraz poglądy nieznajomych lub osób się nielubiących, mielibyśmy dużą szansę na stwierdzenie silnego związku podobieństwa z atrakcyjnością. Tyle że kontrola jest w takim badaniu słaba - nie sposób się zorientować, czy to podobieństwo wywołało wzajemną sympatię ludzi, czy na odwrót, czy nie jest aby tak, że przyjaciele po prostu często się spotykają i wyświadczają sobie przysługi, wskutek czego zarówno upodabniają się do siebie, jak i coraz bardziej się lubią itd. Takich kłopotów z kontrolą nie będziemy mieli wypadku w badania, w którym ludzie otrzymują jedynie informację o poglądach nieznajomej osoby i na . podstawie wypełnionego przez nią kwestionariusza decydują, czy polubiliby ją w razie ewentualnego spotkania, czy nie. Niewątpliwie poziom wzbudzanej tu i badanej atrakcyjności jest słabiutki, ale kontrola nad tym, co na nią wpływa - niemal absolutna; jeżeli osoby podobne okażą się bardziej lubiane od niepodobnych, możemy mieć pewność, że to z powodu podobieństwa, gdyż nic innego po prostu nie istnieje.

Eksperymenty i inne badania psychologiczne bywają oskarżane o sztuczność i nieważność badanych sytuacji. Weźmy jednak pod uwagę fakt, że jest to skutkiem dążenia badacza do kontroli nad badanym zjawiskiem. Badania naukowe służą przede wszystkim zrozumieniu świata, natomiast wywieraniu silnych wpływów służą działania praktyczne. Jeżeli zachoruje ktoś nam bliski, staramy się zrobić, co w naszej mocy, by przywrócić go do zdrowia - podajemy lekarstwo X przepisane przez jednego lekarza, lekarstwo Y zalecane przez innego, zmieniamy dietę, parzymy ziółka. Wreszcie dopinamy swego - ukochana osoba zdrowieje. Nigdy jednak nie dowiemy się, które z tych remediów faktycznie ją wyleczyło, gdyż stosowane były równocześnie. Cele badania naukowego są dokładnie odwrotne - tutaj idzie o to, by zorientować się, co naprawdę działa, a sam wpływ powinien być na tyle tylko duży, by w ogóle cokolwiek działało. Poza tym dążymy do tego, by oddzielnie ocenić działanie każdego interesującego nas czynnika.

Jak to się robi 1: Kto uprawia psychologię społeczną?

Psychologię społeczną uprawia około 9 tysięcy badaczy, w różnych krajach, głównie cieszących się demokratycznym ustrojem politycznym. Rozsiani są po setkach uniwersytetów na całym świecie, choć skupiają się w kilku międzynarodowych towarzystwach naukowych, które organizują konferencje naukowe (zwykle jest to coroczne zgromadzenie ogólne i mniejsze konferencje tematyczne), wydają specjalistyczne czasopisma, prowadzą kilkutygodniowe szkoły letnie lub zimowe dla doktorantów i przyznają różnego rodzaju nagrody naukowe. Największą organizacją psychologów społecznych jest Ściety for Personality and Social Psychology (http://www.spsp.org/) skupiające ponad 6 tysięcy członków i wydające periodyki RSPB i PSPB (rozwinięcie tych skrótów poniżej). Kilkuset członków liczy Society of Expérimentai Social.Psychology (http://www.sesp.org/) wydające periodyk JESP. Oba te towarzystwa są stacjonowane w USA - badacze z tego kraju dominują w psychologii społecznej ostatniego półwiecza. Na terenie Europy działa liczące ponad tysiąc członków European Association of Social Psychology (http://www.easp.eu/), które wydaje EJSP oraz ERSP. Ponadto w wielu krajach funkcjonują towarzystwa narodowe - w Polsce jest to Polskie Stowarzyszenie Psychologii Społecznej (http://psps.psychologia.pl/) publikujące periodyk *Psychologia Społeczna.* Najbogatszą stroną internetową jest ***Social Psychology Network*** (http://www.socialpsychology.org/), która odsyła do prawię 20 tysięcy linków psychologicznych o bardzo zróżnicowanym charakterze, takim jak materiały naukowe i dydaktyczne, ilustracje klasycznych badań (np. stanfordzki eksperyment więzienny), badania prowadzone *on-line,* profile i strony domowe badaczy etc.

Podstawowym - *obok* konfèrencji - środkiem komunikacji między psychologami społecznymi są ich czasopisma. Dość dobrym wskaźnikiem jakości tychże jest indeks wpływu *(impact factor),* czyli średnia liczba cytowań przeciętnego artykułu (ukazującego się w danym piśmie) w ciągu pierwszych dwóch lat po jego opublikowaniu. Poniżej

wymienione są najważniejsze czasopisma z zakresu psychologii społecznej wraz z ich akronimami w kolejności ich prestiżu i wskaźnika wpływu:

- *Journal of Personality and Social Psychology* - JPSP;
- *Personality and Social Psychology Review* - PSPR;
- *Journal of Experimental Social Psychology* - JESP;
- *Personality and Social Psychology Bulletin* - PSPB;
- *European Journal of Social Psychology* - EJSP;
- *British Journal of Social Psychology* - BJSP;
- *Social Cognition* - SC.

Charakter specjalny mają dwa wydawnictwa ukazujące się corocznie w formie książkowej. Zawierają one autorskie omówienia własnych projektów badawczych zakrojonych na szerszą skalę (kilka serii badań na jeden temat):

- *Advances in Experimental Social Psychology,*
- *European Review of Social Psychology.*

Ponadto psychologowie społeczni publikują także w czasopismach niesprofilowanych, z których najważniejsze to: *Psychological Review, Psychological Bulletin* oraz *Psychological Science.* Jak widać z tego zestawienia, uniwersalnym językiem psychologii (jak niemal każdej innej dyscypliny współczesnej nauki) jest angielski. Wszystkie pozostałe języki mają charakter lokalny.

1.6. Podsumowanie

Psychologia zajmuje się badaniami wpływu społecznego, czyli mechanizmów, na mocy których to, co robią, czują i myślą jedni ludzie, wpływa na to, co robią, czują i myślą inni. Przedmiot jej zainteresowania obejmuje: wzajemne spostrzeganie się ludzi, treść i organizację wiedzy jednostki o świecie społecznym i samej sobie (ja), stereotypy, schematy poznawcze i wartości, postawy i ich zmianę, konformizm i techniki manipulacji społecznej, wzajemne pomaganie sobie i szkodzenie przez ludzi, a także organizację i funkcjonowanie relacji oraz grup społecznych. Psychologia społeczna nie dysponuje ogólną teorią obejmującą całe pole jej zainteresowań, ale tworzy wiele teorii o średnim zasięgu wyjaśniających ludzkie zachowanie w obrębie pięciu głównych perspektyw: poznawczej, motywacyjnej, uczenia się, społeczno-kulturowej i ewolucjonistycznej. Psychologia społeczna jest nauką empiryczną, za prawdziwe uznając prawidłowości udowodnione w badaniach, zwykle wielokrotnych i wykonanych za pomocą różnych metod. Najważniejszą z nich jest eksperyment polegający na odtwarzaniu w kontrolowanych przez badaczy warunkach interesujących ich zjawisk (poprzez manipulowanie domniemanymi przyczynami tychże). Zwykle badacze wykonują i publikują całe serie eksperymentów, w których systematycznie zmienia się różne aspekty stosowanej metody, aby dowieść, że jakieś zjawisko występuje i od czego zależy. Inne stosowane metody to obserwacja, badania korelacyjne oraz modele komputerowe i - budzące wiele nadziei - neuroobrazowanie, czyli śledzenie na bieżąco aktywności mózgu podczas wykonywania różnych zadań. Metody te różnią się stopniem wpływu i. kontroli nad badanymi zjawiskami, a ponieważ mają uzupełniające się zalety i ograniczenia, wszystkie są uważane za potrzebne i warte używania.

Kluczowe pojęcia

Analiza archiwalna
Badania korelacyjne
Badania podstawowe
Błąd próby
Eksperyment
Eksperyment laboratoryjny
Eksperyment naturalny
Grupa eksperymentalna
Grupa kontrolna, grupa porównawcza
Manipulacja eksperymentalna
Mediator
Moderator
Neuroobrazowanie
Obiektywizm pomiaru
Randomizacja
Sędziowie kompetentni
Sprawdzenie trafności manipulacji
Trafność
Trafność wewnętrzna badania
Trafność zewnętrzna badania
Warunkowanie klasyczne
Warunkowanie sprawcze
Wpływ społeczny
Zmienna
Zmienna niezależna
Zmienna zależna

Literatura uzupełniająca

Boski, P. (2009). *Kulturowe ramy zachowań społecznych.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN i Académica Wydawnictwo SWPS.

Brzeziński, J. (red.) (2004). *Metodologia badań psychologicznych. Wybór tekstów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Buss, D.M. (2001). *Psychologia ewolucyjna*, przekł. M. Orski. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Śpiewak, S., Kossowska, M. (red.) (2008). Eksperymentalne metody badania zjawisk społecznych. Numer tematyczny czasopisma *Psychologia Społeczna,* t. 3, nr 1.

z d z t a l 2

2.1. Przynależność społeczna
2.1.1. Siła motywu przynależności
2.1.2. Wsparcie społeczne
2.1.3. Wykluczenie społeczne
2.2. Sprawczość i kontrola
2.2.1. Siła motywu
2.2.2. Dobroczynne efekty kontroli
2.2.3. Deprywacja kontroli
Jak to się robi 2: Bezradność intelektualna w szkole
2.3. Koło zachowań społecznych
2.4. Poznanie i zrozumienie
2.4.1. Potrzeba poznania
2.4.2. Potrzeba domknięcia poznawczego
2.4.3. Potrzeba sensu
2.5. Status i samoocena
Problem 2: Jak pieniądze zmieniają ludzi?
2.6. Relacje między motywami społecznymi
2.6.1. Który motyw jest najważniejszy?
2.6.2. Zastępowalność motywów
Teoria 2: Punktowość i przedziałowość jako strategie wyboru **łów**
2.7. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

M o t y w v ¿ d u : 2 0 2 , > • ?

Co powoduje ludźmi? Co sprawia, że robią to, co robią? Dlaczego wybierają się na studia lub wakacje, prowadzą błogi lub wojny, zawierają pokoje lub małżeństwa, mają dzieci i psy, a niezależnie od tego wszystkiego i tak spędzają po kilka godzin dziennie przed telewizorem? W początkach psychologii próbowano odpowiedzieć na pytanie o powody zachowania, kompletując listę ludzkich **instynktów,** czyli wrodzonych wszystkim ludziom tendencji do różnych zachowań wzbudzanych pojawianiem pewnych bodźców „wyzwalających" owe tendencje. Potem układano podobne listy wrodzonych lub wyuczonych potrzeb rozumianych jako coś, co jest niezbędne dla normalnego funkcjonowania organizmu i psychiki. Zachowania ludzkie jednak są niezwykle plastyczne i historycznie zmienne - na przykład od kilkudziesięciu lat ludzie prawie nie prowadzą wojen, za to namiętnie oglądają telewizję i surfują po Internecie, czego nigdy wcześniej nie robili z oczywistych powodów. Wyjaśnienia w kategoriach instynktów i potrzeb mają dosyć tautologiczny charakter (opium usypia, bo ma własność usypiania, Janek chce awansować, bo ma potrzebę władzy), a kompletnej ich listy po prostu nie da się ustalić ze względu na historyczne zmiany ludzkiego zachowania.

Współczesna psychologia posługuje się zupełnie innymi pojęciami do opisu i wyjaśnienia ludzkich działań, pojęciami celu i motywu. Cel to pewien wyobrażony, jeszcze nieistniejący stan rzeczy, do którego zmierzamy. Ludzie miewają setki celów różniących się treścią aczkolwiek prawidłowości ich ustanawiania i skutecznego osiągania jest stosunkowo niewiele. Zajmuje się nimi psychologia motywacji, a próbkę tej dziedziny wiedzy przedstawia ramka Teoria 2 zamieszczona na końcu tego rozdziału. Podstawowym pojęciem psychologii społecznej jest natomiast motyw rozumiany jako świadomy lub automatyczny proces nadający ludzkiemu działaniu energię i kierunek. Jak inni autorzy (Fiske, 2004), zakładam, że u podłoża ludzkich działań społecznych - ukierunkowanych na członków grupy własnej i grup obcych - leży niewielka liczba motywów. Każdy motyw może być realizowany przez osiąganie setek konkretnych celów - ich lista jest otwarta i zmienna, w przeciwieństwie do listy samych motywów społecznych, z których cztery wydają się najważniejsze - przynależność społeczna, sprawczość, poznanie i samoocena. O ich ważności przesądzają następujące czynniki: 1) powszechność występowania zarówno wśród jednostek, jak i społeczeństw czy kultur; 2) siła - są realizowane pomimo przeszkód, mają zdolność do wyłączania innych motywów i włączania się automatycznego, pod nieobecność świadomych zamiarów; 3) realizacja tych

Tabela 2.1. Podstawowe motywy społeczne

	Przynależność	Sprawczość	Poznanie	Samoocena
Specyficzne czynniki aktywizujące	• wykluczenie społeczne	® deprywacja kontroli ® brak potrzebnych umiejętności sprawczych • podporządkowanie innym	9 brak struktury 9 niepewność ® konieczność wydania sądu lub podjęcia decyzji	® zagrożenie wartości i ważności własnej osoby (np. porażka) ® zagrożenie wartości własnej grupy
Skutki deprywacji motywu	• samotność • pobudzenie ® zagrożenie ® poczucie bezsensu	9 beznadziejność 9 pobudzenie ® zagrożenie ® poczucie bezsensu	® niezrozumienie « pobudzenie « zagrożenie ® poczucie bezsensu	® depresja ® pobudzenie 9 zagrożenie ® poczucie bezsensu
Sposoby realizacji	® naprawa relacji 9 budowa nowych relacji ® utożsamienie się z własną grupą ® odrzucenie grup obcych	9 osiąganie celów ® poprawa kompetencji 9 pozyskanie kompetencji w innej dziedzinie ® odzyskanie kontroli ® pozyskanie kontroli w innej dziedzinie	9 pozyskanie wiedzy ® przejęcie poglądów grupy 9 obrona własnego światopoglądu ® odrzucenia cudzego światopoglądu	® poprawa osiągnięć 9 pozyskanie osiągnięć w innej dziedzinie 9 zmiana atrybucji 9 autoafirmacja ® autoprezentacja 9 redukcja dysonansu
Specyficzne kryteria nasycenia	9 poczucie przynależności	® poczucie kontroli i sprawstwa	® poczucie zrozumienia	9 poczucie własnej wartości
Niespecyficzne konsekwencje nasycenia	9 afekt pozytywny o bezpieczeństwo ® poczucie sensu	9 afekt pozytywny ® bezpieczeństwo ® poczucie sensu	® afekt pozytywny ® bezpieczeństwo ® poczucie sensu	9 afekt pozytywny 9 bezpieczeństwo o poczucie sensu

Źródło: opracowanie własne.

motywów przynosi masywne korzyści jednostce, poprawiając jej funkcjonowanie psychiczne i zdrowotne; 4) trwała deprywacja (brak realizacji) tych motywów ma dla człowieka szkodliwe skutki. W dalszej części tego rozdziału przytaczam wiele tak rozumianych dowodów na tak rozumianą ważność owych czterech motywów społecznych.

Ponieważ motywy są procesami, wywierają one wpływ na psychikę i zachowanie tylko wtedy, kiedy są zaktywizowane, natomiast przestają działać po ich realizacji, czyli nasyceniu, które oznacza wyłączenie motywu. Tabela 2.1 przedstawia zasadnicze czynniki włączające główne motywy społeczne. Mają one charakter specyficzny - to znaczy inne rodzaje warunków włączają poszczególne motywy. Motyw przynależności jest włączany przez wykluczenie społeczne, ale nie przez poniesienie porażki, podczas gdy z motywem samooceny jest dokładnie odwrotnie. Specyficzny charakter mają również sposoby realizacji motywów - motyw przynależności realizujemy przez ponowienie kontaktu ze starym przyjacielem lub nawiązanie nowej znajomości, motyw sprawczości zaś - przez odbudowanie poczucia kontroli bądź wytrenowanie nowych kompetencji umożliwiających zdobycie celów, które przedtem pozostawały poza naszym zasięgiem. Wreszcie, specyficzne są kryteria nasycenia (a więc i wyłączenia) motywów - odpowiednio, poczucie przynależności, poczucie kontroli sprawstwa, poczucie zrozumienia i poczucie własnej wartości.

Oprócz tych właściwych dla każdego motywu zjawisk istnieją również znaczące podobieństwa między nimi. Jak wskazuje tabela 2.1, część skutków deprywacji kolejnych motywów jest specyficzna, właściwa tylko danemu motywowi - samotność, beznadziejność, niezrozumienie i depresja. Część konsekwencji niezaspokojenia motywów jest jednak identyczna dla każdego z nich - chodzi o pobudzenie fizjologiczne (zwykle nieprzyjemne), zagrożenie i poczucie bezsensu. Podobnie część konsekwencji nasycenia każdego motywu jest identyczna - ich realizacja owocuje pozytywnym stanem afektywnym i wzrostem poczucia sensu. Ta częściowa identyczność konsekwencji motywów społecznych ma interesujący skutek w postaci daleko posuniętej możliwości ich wzajemnego zastępowania się. Do tej kwestii powrócę na zakończenie rozdziału. Najpierw zajmiemy się tym, co specyficzne w każdym motywów.

2.1. Przynależność społeczna

Antropologowie i biologowie nie mają wątpliwości, że jako gatunek ewoluowaliśmy w kilkudziesięcioosobowych grupach, poza którymi przetrwanie było niemożliwe (Barrett, Dunbar i Lyeett, 2002). Po pierwsze, z powodu konieczności wzajemnego wspierania się w walce z nieprzyjazną naturą, obrony przed drapieżnikami oraz polowań, które w wypadku większej zwierzyny mogły być skuteczne jedynie pod warunkiem ich zbiorowego charakteru. Po drugie, z powodu silnej agresji wewnątrzgatunkowej, która u ludzi przybiera zwykle grupowy charakter wojny. Systematyczne obserwacje różnych społeczeństw plemiennych dokonywane przez dwudziestowiecznych antropologów przekonują, że ponad jedna trzecia mężczyzn ginęła w nich z ręki innych mężczyzn, szczególnie pochodzących z odrębnych grup (Chagnon, 1983). Opuszczenie własnej grupy oznaczało więc pewną śmierć - można było łacno zostać przez inną grupę zabitym, a nawet zjedzonym. Niektórzy paleoantropologowie twierdzą, że mają kopalne dowody na kanibalizm, choć trwają dyskusje, czy to prawda. Jednak niewątpliwie do początku XX wieku kanibalizm był praktykowany przez wiele ludów Afryki i Oceanii, przeważnie w formie rytualnej, ale czasami jak najbardziej konsumpcyjnej. Ponieważ przez większość dziejów naszego gatunku opuszczenie własnej grupy równało się śmierci, przynależność społeczna jest silnym i uniwersalnym motywem u ludzi.

2.1.1. Siła motywu przynależności

Życie w grupach społecznych, przedkładanie własnej grapy nad grapy obce, rozróżnianie stopnia pokrewieństwa, małżeństwo, opieka nad dziećmi, a nawet magiczne zabiegi celem wzbudzenia miłości wybranej osoby są niezmiennikami kulturowymi - występują we wszystkich znanych antropologom kulturach świata (Brown, 2000). Ogromna liczba danych z naszego kręgu kulturowego przekonuje, że ludzie z dużą łatwością tworzą bezinteresowne więzy społeczne, nawet w bardzo niesprzyjających sytuacjach, takich jak pole walki, nie można więc tych więzi wyjaśnić jako skutku warunkowania, czyli przenoszenia pozytywnych uczuć na człowieka z sytuacji, w której się go spotkało (Baumeister i Leary, 1995). Znaczna większość dorosłych w naszej kulturze zawiera małżeństwo lub nawiązuje inny rodzaj bliskiego związku, który nie do końca można zastąpić innym związkiem. Szczęście rodzinne pozostaje dla dominującej liczby Polaków niezmiennie najważniejszą - obok zdrowia - wartością i przesłanką udanego życia (CBOS, 201 Oa). Relacje z osobami bliskimi są ważną częścią tożsamości osobistej (ja współzależne - zob. rozdz. 6.2.3), a istotnym dopełnieniem tej ostatniej są różne tożsamości grupowe (zob. rozdział 18.1.1), bez których nie sposób wyobrazić sobie życia społecznego.

Równie wiele danych świadczy o tym, że ludzie wkładają w utrzymanie więzi z innymi wiele czasu i wysiłku także wtedy, kiedy nie przynosi to żadnych innych zysków, czego dobrym świadectwem jest portal „Nasza klasa" czy zjazdy studiujących razem roczników. Ludzie źle znoszą zerwanie więzi nawet wtedy, kiedy były one mało zadowalające (jak nieudane małżeństwo), a więzi trwają zwykle dłużej, niż wynikałoby to z praktycznych względów. Wiele danych omawianych w dalszych rozdziałach tej książki wskazuje, że więzi w decydujący sposób wpływają na nasze życie emocjonalne (większości emocji doświadczamy w związku z innymi ludźmi) i umysłowe (większość przekonań, a nawet prostych pojęć, podzielamy z innymi), jak również na nasze zachowania (większość pomocy świadczonej między ludźmi to aktyw wymiany między osobami blisko ze sobą związanymi). Sama aktywizacja idei samotności powoduje wzrost tendencji afiliacyjnych i dostrzegania ludzkich cech tam, gdzie ich nie ma. W pewnym badaniu wyświetlano ludziom kilkuminutowy fragment filmu *Poza światem (Cast away*) przedstawiający przeraźliwą samotność Toma Hanksa na bezludnej wyspie, innej grupie dla porównania pokazano fragment filmu o seryjnym mordercy (również wywołujący negatywne emocje, ale nie samotność), a w grupie kontrolnej wyemitowano film wzbudzający radość. Następnie proszono badanych, by opisali ulubionego zwierzaka domowego, wybierając spośród 14 podanych najważniejsze trzy cechy. Jak ilustruje to tabela 2.2, w warunkach aktywizacji samotności badani chętniej wybierali antropomorficzne cechy zwierzaka sprzyjające kontaktom społecznym (sympatyczny, rozważny, myślący), choć takiej tendencji nie stwierdzono w wypadku cech niezwiązanych z kontaktem społecznym (aktywny, energiczny). Innym wskaźnikiem antropomorfizacji była w tym badaniu wiara w czynniki nadprzyrodzone ingerujące w losy ludzi (duchy, anioły, cuda, Bóg - oceniana na skali od 1 do 10). Jak wynika z tabeli, wiara w czynniki nadprzyrodzone była ogólnie niezbyt duża, jednak istotnie większa po aktywizacji samotności. Sama aktywizacja tej ostatniej prowadzi więc do wzrostu różnych antropomorfizacji kompensujących zagrożenie samot-

Tabela 2.2. Wybrane konsekwencje wyświetlania filmów aktywizujących samotność, radość i strach

Treści aktywizowane przez film			
Miara	**samotność .**	**strach**	**radość**
Cechy zwierzaków			
społeczne	$0,44_a$	$0,14_b$	$0,23_b$
niespołeczne	0,08 a	0,1 3 a	0,11.
Wiara w czynniki			
nadprzyrodzone	$4,77_a$	$3,20_b$	$3,42_b$

Wartości w wierszu oznaczone tym samym indeksem literowym nie różnią się w sposób istotny statystycznie.

Źródło: Epley et al., 2008, s. 118.

ością. Inne badanie tych samych autorów wykazało wzrost tej wiary po wzbudzeniu w badanych przekonania, że grozi im życie w samotności.

2.1.2. Wsparcie społeczne

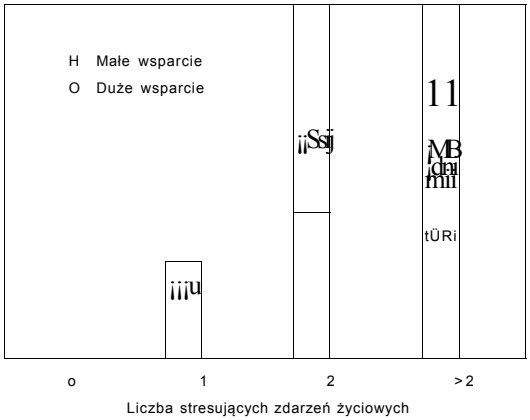
Główną korzyścią, jaką współcześnie odnosimy z przynależności, jeęt wsparcie społeczne, czyli zasoby psychiczne lub materialne, jakich inni ludzie udzielają nam, aby podwyższyć naszą zdolność do radzenia sobie ze stresem (Cohen, 2004). Zwykle mówi się tu o trzech rodzajach zasobów - emocjonalnych, informacyjnych i praktycznych (instrumentalnych). W ciężkich chwilach inni mogą nas:

® wspierać emocjonalnie, czyli okazywać troskę i zrozumienie dla naszych emocji, a przede wszystkim podtrzymywać wiarę w wartość naszej osoby;

® wspierać informacyjnie, to znaczy doradzać, pomagać w określeniu i zrozumieniu problemu oraz jego przyczyn, a także w odnajdywaniu środków zaradczych;

® wspierać praktycznie, a więc pomagać w wykonaniu konkretnych działań, służyć pomocą fizyczną i materialną.

Dobroczynnych skutków wsparcia dowodzi wiele badań prospektywnych, to znaczy takich, w których mierzy się poziom wsparcia społecznego w pewnym momencie, a następnie śledzi się losy uczestników badania przez dłuższy czas. Jedno z takich badań wykonano na dużej grupie zdrowych, 50-letnich Szwedów, mierząc ilość otrzymywanego przez nich wsparcia oraz liczbę silnie stresujących zdarzeń życiowych w roku poprzedzającym badanie. Następnie śledzono ich przeżywalność przez siedem lat. Jak ilustruje rycina 2.1, stresujące zdarzenia nasilały śmiertelność (z wszystkich przyczyn łącznie), jednakże zależność ta występowała jedynie u mężczyzn o małym



Rycina 2.1. Wpływ stresujących zdarzeń życiowych na przeżywalność w zależności od spostrzeganego wsparcia społecznego

Źródło: na podstawie danych w Rosengren et al., 1993.

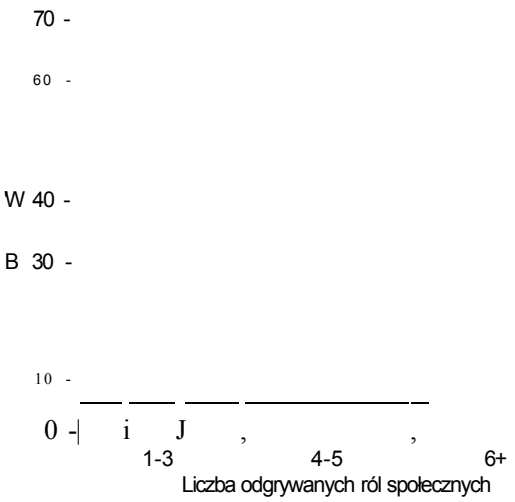
wsparciu. Natomiast ci, którzy cieszyli się silnym wsparciem społecznym, umierali rzadziej, z czego wynika, że uodparniało ich ono na stres.

Podobnego wpływu wsparcia społecznego, a w szczególności małżeństwa, na samopoczucie oraz stan zdrowia psychicznego i fizycznego dowodzą setki badań posługujących się bardzo różnymi wskaźnikami zdrowia czy dobrostanu, prowadzone na głęboko zróżnicowanych grupach z wielu krajów. Na przykład według danych brytyjskich zapadalność na choroby psychiczne (mierzona liczbą przyjęć do szpitali psychiatrycznych na 100 tysięcy mieszkańców) wynosi jedynie 260 dla osób pozostających w małżeństwie, 770 zaś dla osób samotnych, 980 dla owdowiałych i aż 1437 dla rozwiedzionych (Cochrane, 1988). Analiza obejmująca ćwierć miliona osób w podeszłym wieku wykazała (Europa i Ameryka Północna), że pozostawanie w małżeństwie obniża ryzyko śmierci z dowolnej przyczyny o 12% (Manzoli et al., 2007). Wreszcie potężna metaanaliza badań obejmująca ponad 10 tysięcy osób, którym groził stres pourazowy z powodu wypadku, napadu, katastrofy żywiołowej lub wojny, dowiodła, że wsparcie społeczne jest najsilniejszym czynnikiem hamującym pojawianie się zespołu stresu pourazowego (Brewin, Andrews i Valentine, 2000). Dobroczynne działanie wsparcia jest silniejsze niż negatywny wpływ takich czynników, jak sama intensywność traumatycznego doświadczenia, historia chorób psychiatrycznych w rodzinie czy ogólny poziom stresu życiowego. Przyczynowego kierunku tych zależności dowodzą badania laboratoryjne. W jednym z nich mierzono intensywność więzi społecznych osób dorosłych wskaźnikowaną za pomocą liczby aktywnie odgrywanych ról społecznych (bycie

małżonkiem, rodzicem, dzieckiem, teściem, przyjacielem itd. przynajmniej raz w ciągu ostatnich 2 tygodni). Następnie - za zgodą i wiedzą badanych - zarażano ich wirusem pospolitego przeziębienia. Ogólnie rzecz biorąc, takie zarażenie prowadzi w 30% przypadków do rozwinięcia się choroby. Dane z ryciny 2.2 przekonują jednak, że podatność na wirusa bardzo silnie zależała od liczby więzi - choroba rozwijała się niemal dwukrotnie częściej u osób o najmniejszej niż o największej liczbie więzi.

Badania nad kilkuset starszymi małżeństwami z metropolitalnego obszaru Detroit również wykazały, że ich przeżywalność (odnotowywana przez okres 5 lat) silnie zależała od wsparcia emocjonalnego, jakim obdarzali się małżonkowie, nawet wtedy, gdy kontrolowano wpływ wieku, stanu zdrowia i cech osobowości (Brown et al, 2003). Co ciekawe, w tym badaniu mierzono nie tylko wsparcie otrzymywane od partnera i innych osób, lecz także im dawane. Zgodnie z regułą wzajemności oba rodzaje wsparcia okazały się silnie skorelowane - im więcej wsparcia ktoś otrzymywał, tym więcej go dawał i odwrotnie. Nie wiadomo zatem, co tak naprawdę przyczynia się do długowieczności - czy wsparcie otrzymywane, czy też dawane innym. Jednak za pomocą pewnych technik statystycznych wpływy obu rodzajów wsparcia na przeżywalność udało się oddzielić, co pozwoliło stwierdzić, że w rzeczywistości liczyło się wsparcie dawane innym, nie zaś otrzymywane. Innymi słowy, wpływ wsparcia otrzymywanego okazał się pozorny i wynikał jedynie z tego, że nakładał się na wsparcie dawane.

Wsparcie jest więc ważną przyczyną dobrostanu psychicznego i fizycznego. Dlaczego? Wsparcie społeczne, szczególnie ze strony partnera, z którym pozostaje się w bliskim związku, spełnia funkcję bufora chroniącego przed stresem. Stres powstaje wtedy, gdy oceniamy sytuację jako zagrażającą, szkodliwą lub wymagającą od nas działań, których podjąć nie możemy lub nie potrafimy. Niemożność poradzenia sobie z taką sytuacją, zwłaszcza gdy nagromadzi się w niej wiele szkodliwych czynników, prowadzi do poczucia beznadziejności i własnej bezwartościowości. Powoduje także niekorzystne zmiany fizjologiczne (np. zaburzenia systemu odpornościowego) oraz szkodliwe zmiany w zachowaniu, takie jak nieregularne odżywianie się, nadużywanie alkoholu czy środków uspokajających, zanik zdrowych nawyków (np. sypiania przez wystarczającą liczbę godzin) itd. Dzięki wsparciu możemy zatem albo widzieć szkodliwe sytuacje jako mniej zagrażające, co wiedzie do mniej intensywnego przeżywania stresu, albo łatwiej znosić i skuteczniej zwalczać stres, który już się pojawił. Dobrą ilustracją oddziaływania wsparcia jako bufora chroniącego przed stresem są dane z ryciny 2.1, a także wyniki badań nad zapadalnością kobiet na depresję. Kobiety częściej zapadają na depresję niż mężczyźni, gdyż częściej występuje u nich nagromadzenie licznych czynników ryzyka tej choroby, takich jak niepodejmowanie pracy zawodowej, pozostawanie w domu w celu wychowywania dzieci, zależność finansowa od partnera, przypadki przemocy w dzieciństwie, a przede wszystkim skłonność do ruminacji, czyli wielokrotnego przeżuwania własnych klęsk (Nolen-Hoeksema, 2006). Kobiety poddane oddziaływaniu licznych stresów życiowych częściej cierpią na depresję niż kobiety od nich wolne. Jednakże szansa wystąpienia objawów depresji spada znacznie nawet u tych pierwszych, jeżeli uzyskują silne wsparcie od swych mężów (mogą im się zwierzyć, znaleźć pociechę i zrozumienie). Dane te pokazują więc, że liczy się nie tyle sam fakt posiadania stałego partnera, ile wielkość i jakość wsparcia, którego on udziela.



Rycina 2.2. Większa liczba odgrywanych ról społecznych wiąże się z mniejszą podatnością na przeziębienie
Źródło: Cohen et al., 1997.

Podobnie jak wsparcie działa też integracja społeczna rozumiana jako faktyczne uczestnictwo w szerszej sieci kontaktów społecznych, jako poczucie wspólnoty i identyfikowanie się z odgrywanymi rolami społecznymi. Dość dramatyczną ilustrację dobroczynnego wpływu wsparcia stanowią klasyczne badania nad ludnością okręgu Alameda w Kalifornii, w którym przeprowadzono wywiady z wszystkimi mieszkańcami w liczbie 7 tysięcy osób (Berkman i Syme, 1979). Na ich podstawie określono natężenie uczestnictwa każdej osoby w sieci wspierających powiązań z innymi ludź-

Tabela 2.3. Główne metody eksperymentalnej manipulacji wykluczeniem społecznym

Ostracyzm	Grupa ignoruje jednostkę i wyklucza ją ze swych działań - nie odpowiada na jej wypowiedzi, pomija ją. Na przykład w trzyosobowej zabawie polegającej na rzucaniu piłki (rzeczywistej lub jedynie wirtualnej, w grze komputerowej Cyberball) osoba przydzielona do warunków wykluczenia jest pomijana - inni uczestnicy nie podają do niej piłki (Williams i Jarvis, 2006). Na manipulację składa się szereg drobnych aktów odrzucenia, choć nie są one wprost nazwane w ten sposób.
Nazwane odrzucenie przez innych	Badani pracują w pięcioosobowej grupie. Na zakończenie wskazują, z kim chcieliby pracować w kolejnej trzyosobowej grupie. W warunkach odrzucenia osoby są informowane, że nikt ich nie wybrał do następnego etapu; w warunkach akceptacji - że wszyscy je wybrali, w związku z czym wykonują następne zadanie w pojedynkę (Nezlek et al., 1997).
Ponowne przeżycie lub prymowanie wykluczenia	Badani przypominają sobie sytuację z własnego życia, w której zostali wykluczeni (lub zaakceptowani) przez grupę. Dla celów kontrolnych mogą też zostać poproszeni o przypominanie sobie innych nieprzyjemnych zdarzeń niezwiązanych z wykluczeniem. Inna wersja polega na podprogowym (bardzo krótkim) wyświetlaniu słów związanych z wykluczeniem (Sommer i Baumeister, 2002).
Życie w samotności	Osoby badane wypełniają kwestionariusz osobowości pozwalający rzekomo przewidywać, jak będzie wyglądało ich przyszłe życie. W warunkach wykluczenia otrzymują informację, że skończą je w samotności. W warunkach kontrolnych nie otrzymują takiej informacji albo otrzymują równie negatywną (choć niezwiązaną z wykluczeniem) informację, że będą często chorować (Twenge et al., 2001).

mi. Dziewięć lat później powrócono do tych samych badanych, m.in. w celu sprawdzenia, którzy z nich jeszcze żyją. Okazało się, że śmiertelność ze wszystkich przyczyn łącznie nie tylko rosła wraz z wiekiem i była większa wśród mężczyzn niż wśród kobiet, lecz także pozostawała silnie związana z uczestnictwem w sieci społecznej. Na przykład w ciągu 9 lat objętych badaniami zmarło aż 30% 50-letnich mężczyzn o najsłabszych kontaktach społecznych, a tylko niespełna 10% tych, którzy mieli kontakty najsilniejsze. Zależność ta utrzymywała się po wyeliminowaniu wpływu takich czynników, jak początkowy stan zdrowia, nawyki zdrowotne, otyłość, palenie, picie alkoholu czy przynależność do klasy społecznej. Najbardziej dobroczynny wpływ wywierało pozostawanie w małżeństwie, mniejszy wpływ - kontakty z przyjaciółmi i krewnymi, a wreszcie najmniejszy - przynależność do kościołów i innych organizacji społecznych. Wiele innych badań potwierdza, że integracja społeczna poprawia stan zdrowia i kondycję psychiczną niezależnie od poziomu doznawanego stresu (Cohen, 2004). Uczestnictwo w gęstej sieci kontaktów sprzyja poddaniu się kontroli społecznej i uleganiu normom nakazującym na przykład zachowania prozdrowotne („ćwicz", „biegaj"), a zakazującym zachowań szkodliwych („nie pij", „nie pal"). Sugeruje to, że jaka sieć, taki z niej pożytek. Jednak nawet picie i tycie przed telewizorem może być gorsze w samotności niż wspólnie z innymi, więzi społeczne zwiększają bowiem poczucie wartości i sensu życia.

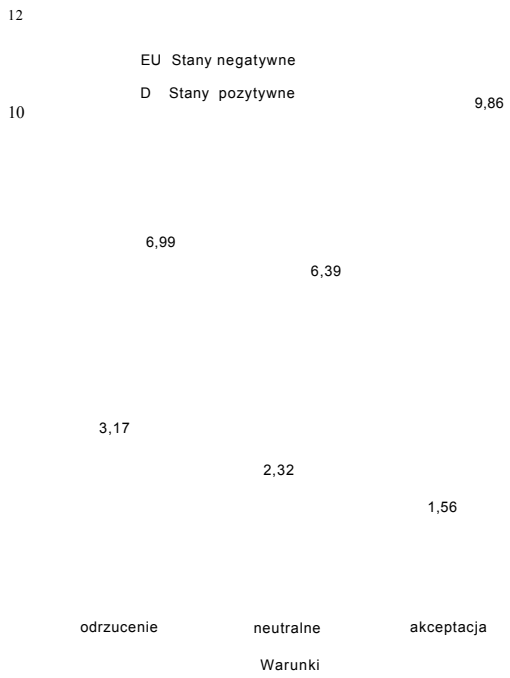
2.1.3. Wykluczenie społeczne

Tak jak wsparcie społeczne jest pod różnymi względami dobroczynne dla ludzi, tak jego brak i odrzucenie społeczne niosą negatywne konsekwencje. Większości ludzi zdarza się doznawać samotności, jednak dla 15-30% osób, szczególnie starszych, jest to silnie odczuwana dolegliwość, której towarzyszy wiele problemów zdrowotnych i psychicznych (Hawkley i Cacioppo, 2010). Proporcjonalnie do odczuwanej samotności rosną zaburzenia sercowo-naczyniowe (nadciśnienie tętnicze, wzrost poziomu cholesterolu, niedokrwienność serca) oraz ryzyko depresji i samobójstwa, a nawet choroby Alzheimera, spada natomiast wydolność funkcjonowania poznawczego. Subiektywna (ale nie obiektywna) samotność obniża poczucie bezpieczeństwa i włącza nieświadomą wrażliwość na dalsze niebezpieczeństwo wykluczenia, co z kolei prowadzi do deformacji w spostrzeganiu świata społecznego. Ludzie samotni spostrzegają go jako bardziej zagrażający, oczekują bardziej negatywnego przebiegu kontaktów z innymi,, zapamiętują więcej negatywnych informacji społecznych. Bardziej negatywne oczekiwania pod adresem innych działają jak samospełniające się przepowiednie - na przykład w obawie przed ich wrogością czy potępieniem osoby samotne zachowują wobec innych większy dystans, na co ci reagują ze wzajemnością, osoby samotne nie zdają sobie sprawy jednak z tego, że same po części wywołują te zachowania (Cacioppo i Hawkley, 2009).

Pierwsza dekada XX wieku przyniosła dużą liczbę badań nad konsekwencjami odrzucenia społecznego badanego za pomocą różnych metod eksperymentalnych, z których najważniejsze scharakteryzowane są w tabeli 2.3. Spośród tych metod najbardziej dotkliwy jest ostracyzm - w wypadku którego grupa ignoruje i wyklucza jednostkę w bezpośrednim kontakcie, choć nie ma mowy wprost o odrzuceniu. Ponieważ przynależność społeczna jest u ludzi motywem ważnym i silnym,

nasuwa to hipotezę, że wykluczenie powoduje negatywną reakcję emocjonalną, której siła decyduje o innych niepożądanych jego skutkach. Kiedy jednak psychologowie zaczęli sprawdzać te oczywiste przypuszczenia, rzecz okazała się bardziej złożona. Metaanaliza niemal 200 badań ujawniła, że akceptacja społeczna wyraźnie poprawia stan emocjonalny, powodując wzrost uczuć pozytywnych, a spadek negatywnych, w porównaniu zarówno z warunkami kontrolnymi, jak i z warunkami odrzucenia. Niemniej, jak ilustruje rycina 2.3, odrzucenie społeczne prowadzi jedynie do słabego wzrostu stanów negatywnych (w porównaniu z warunkami kontrolnymi), stany pozytywne zaś pozostają na tym samym poziomie. Co więcej, we wszystkich warunkach stany pozytywne wyraźnie przeważają nad negatywnymi. Nawet wykluczenie wywołuje stan emocjonalny, który *per saldo* jest bliższy neutralności niż stanom negatywnym. Jak się dalej przekonamy, wykluczenie społeczne ma szereg poważnych konsekwencji, które jednak nie są zapośredniczone stanami emocjonalnymi. Prawie wszystkie te badania pochodzą z USA, a kultura amerykańska nakazuje ekspresję pozytywnych emocji i zakazuje wyrażania stanów negatywnych (zob. ramkę Jak to się robi 4). Oznacza to konieczność sięgnięcia do metod badawczych subtelniejszych od prostych deklaracji, o czym będzie mowa nieco dalej.

Wobec wielokrotnie stwierdzanego braku silnie negatywnej reakcji emocjonalnej na odrzucenie Roy Baumeister i współpracownicy (2007) sformułowali hipotezę, że konsekwencją wykluczenia społecznego jest raczej stan swoistego **odrętwienia** emocjonalnego niż negatywność przeżyć emocjonalnych. Precyzyjne badania laboratoryjne z użyciem algometru, czyli zakładanego na palec urządzenia mierzącego ból wywołany rosnącym naciskiem, wykazały, że wykluczenie powoduje silny wzrost zarówno progu odczuwania bólu (ludzie mówili później „już mnie boli"), jak i zwiększenie tolerancji na ból (później mówili „już nie mogę wytrzymać"). Co ważne, ta fizjologiczna niewrażliwość na ból okazała się związana z niewrażliwością emocjonalną, na przykład zmniejszeniem empatycznych reakcji na cierpienie innych ludzi - odrzuceni badani mniej się przejmowali historią dziewczyny, którą właśnie porzucił ukochany, czy bólem chłopca, który akurat złamał nogę. Odrzucenie przez jedną osobę prowadzi do spadku empatii wobec drugiej osoby będącej w opresji, a wielkość tego spadku pozwala przewidywać, w jakim stopniu zostanie zahamowane pomaganie jeszcze innej, trzeciej osobie. Mamy tu więc do czynienia



Rycina 2.3. Natężenie negatywnych i pozytywnych stanów emocjonalnych deklarowanych przez osoby z warunków odrzucenia i akceptacji społecznej oraz warunków kontrolnych

Źródło: na podstawie metaanalizy w Blackhart et al., 2009, s. 295.

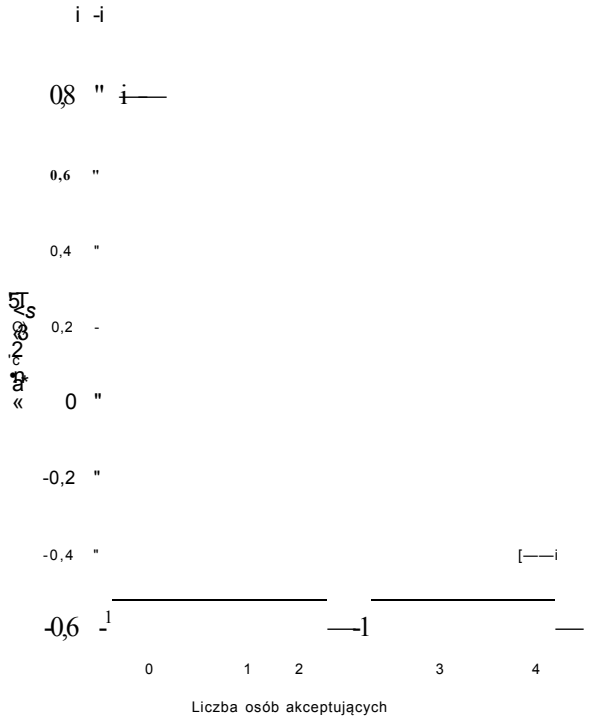
z ogólnym, choć przemijającym, zobojętnieniem na ludzi.

Badania z użyciem neuroobrazowania mózgu pokazały, że odrzucenie społeczne aktywizuje te same jego regiony, które są czynne podczas doświadczania fizycznego bólu (Eisenberger, Lieberman i Williams, 2003). Kiedy więc ktoś czuje się fizycznie obolały, na przykład po nieudanym publicznym wystąpieniu, to jego odczucia mają sens jak najbardziej dosłowny, nie tylko metaforyczny. Z badań nad zwierzętami wiemy też, że fizyczne rany powodują w centralnym układzie nerwowym wydzielanie opioidów, naturalnych substancji przypominających opium, które łagodzą odczuwanie bólu, pozwalając organizmowi dalej funkcjonować i przetrwać. Co ciekawe, podobną reakcję obronną stwierdza się u ludzi na poziomie nieświadomego przetwarzania informacji. Na przykład w jednej serii badań proszono uczestników o uzupełnianie słów o brakujące litery (np. LU_I), z czego może powstać słowo neutralne (LUKI) bądź pozytywne (LUBI). Jest to dobra miara bezwiednej aktywizacji dobrego nastroju. Okazało się, że u ludzi odrzuconych następuje wyraźny wzrost liczby uzupełnień pozytywnych w porównaniu z badanymi akceptowanymi społecznie lub kontrolnymi. Nie stwierdzono natomiast żadnych różnic

dotyczących wskaźników nastroju negatywnego. Ponieważ ten sam wynik uzyskano za pomocą różnych metod, można twierdzić, że automatyczną 1 nieświadomą reakcją na odrzucenie jest - po początkowym odrętwieniu - swoiste „nastrojenie" na odczuwanie pozytywnych emocji. Ta paradoksalna reakcja pomaga człowiekowi wydobyć się z uczuciowej zapaści następującej tuż po odrzuceniu.

Zapaść po odrzuceniu jest też wyraźna na poziomie funkcjonowania intelektualnego. Odrzucenie prowadzi do silnego spadku sprawności logicznego myślenia, rozumowania, formułowania wniosków, choć nie osłabia prostych umiejętności umysłowych, które przebiegają automatycznie, takich jak zapamiętywanie słów (Baumeister, Twenge i Nuss, 2002). Efekty te nie zależą od bieżącego stanu emocjonalnego i nie występują u osób dowiadujących się o innych - niż odrzucenie społeczne - nieprzyjemnych perspektywach, jak ta, że będą często zapadali na choroby. Trzecim efektem odrzucenia społecznego jest spadek samokontroli, czyli skłonności do dowolnej zmiany swoich impulsywnych reakcji.

I tak, ludzie odrzuceni jedzą więcej ciastek (gdy są na diecie odchudzającej), przejawiają mniejszą wytrwałość w wykonywaniu frustrującego zadania albo w wybieraniu tego, co dobre dla zdrowia, ale



Rycina 2.4. Natężenie agresji (głośności i czasu trwania hałasu) jako potęgowa funkcja liczby osób akceptujących osobę badaną. Przyrost liczby osób akceptujących powoduje malejące spadki agresji

Źródło: DeWall et al., 2010, s. 171.

nieprzyjemne. Aby sprawdzić, czy upośledzenie samokontroli po odrzuceniu wynika ze spadku zdolności czy raczej zaniku motywacji do jej sprawowania, niektórym badanym płacono za dobre wykonanie zadania wymagającego wytrwałości i okazało się, że są oni w stanie kontrolować się nawet po odrzuceniu, jeżeli mają z tego korzyści (Baumeister et al., 2005). Powodem spadku samokontroli wskutek odrzucenia jest więc raczej brak motywacji niż zdolności do niej. Po prostu się nam nie chce - utrzymywać diety, pójść poćwiczyć, a nawet być dobrymi dla ludzi. Jesteśmy istotami impulsywnie egoistycznymi, a to, że się nawzajem nie pozbijaliśmy, wynika w dużym stopniu z samokontroli.

Ponieważ odrzucenie osłabia samokontrolę, prowadzi ono też do wzrostu agresji i spadku prospołeczności, na co wskazuje wiele badań. W jednym z nich nieznający się nawzajem studenci prowadzili piętnastominutową rozmowę zapoznawczą, a następnie dowiadywali się, kto z tej grupy chciałby brać z nimi udział w kolejnej części badania. W rzeczywistości otrzymywali nieprawdziwą (i losowo przydzielaną) informację zwrotną, że nie zostali zaakceptowani przez nikogo z grupy albo że zaakceptowała ich jedna osoba, dwie, trzy lub cztery. W końcowej części rozgrywali z jeszcze inną osobą grę na czas reakcji, polegającą na tym, że kto pierwszy zareaguje na pojawiający się bodziec, może porazić hałasem swojego rywala (wyposażonego w słuchawki, przez które go słyszy). Ta gra stanowi dobrą okazję do ujawniania agresji, której wskaźnikiem jest intensywność i czas trwania hałasu, na jaki eksponowany jest partner gry. Im silniejsze odrzucenie społeczne - mierzone liczbą odrzucających osób - tym większa agresja wobec nieznajomej osoby. Zależność ta jest przy tym krzywoliniowa i przyjmuje potęgową postać, jak przekonują dane z ryciny 2.4. Każda kolejna akceptująca osoba łagodzi agresywne skutki odrzucenia, ale dobroczynny efekt akceptacji jest silny tylko przy pierwszej akceptującej osobie, a potem coraz bardziej maleje. Lekiem na odrzucenie społeczne jest więc akceptacja społeczna - przy czym akceptacja pierwszej osoby jest warta więcej niż akceptacja kilku kolejnych osób razem wziętych.

2.2. Sprawczość ś kontrola

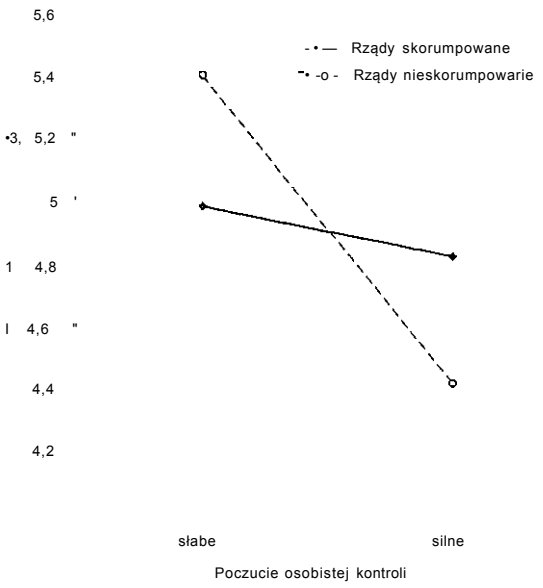
Każdy człowiek jest nie tylko uczestnikiem różnych relacji społecznych, bez których nie mógłby żyć, lecz także realizatorem swoich własnych, indywidualnych celów, czyli sprawcą. Do motywów sprawczych należy dążenie do kontroli nad

biegiem wydarzeń, osiągnięć, władzy i dominacji oraz pozyskania mistrzostwa i kompetencji pozwalających na osiąganie celów. Ponieważ nie sposób ich tu wszystkich omówić, skupię się tylko na jednym, najważniejszym motywie kontroli.

2.2.1. Siła motywu

Świat jest w dużym stopniu miejscem przewidywalnym, bo uporządkowanym. Lekarze leczą, meteorologowie prognozują pogodę, a piosenkarki śpiewają i opowiadają o swoim życiu uczuciowym. Wyobraźmy sobie na chwilę, że ten porządek zniknął, że idziemy do lekarza, nie wiedząc, czy będzie śpiewał, czy zapowiadał pogodę, a piosenkarki osłuchująnas stetoskopem i wypisują recepty. Taki świat byłby nie do zniesienia - nie mielibyśmy nad nim żadnej kontroli, nawet myślowej, i nie dawałoby się w nim przeżyć - nie moglibyśmy się wyleczyć ani zabezpieczyć przed złą pogodą. Nie trzeba dodawać, że taki świat byłby też bardzo zagrażający. Prawie wszystkie teorie osobowości przyjmują, że ludzie lubią i chcą czuć się sprawcami i autorami swojego postępowania (chyba że doprowadziło do jakiejś katastrofy). W konsekwencji pragną mieć kontrolę nad przebiegiem zdarzeń i to do tego stopnia, że widzą własną kontrolę nawet nad zdarzeniami, na które w istocie nie mają wpływu. Ellen Langer (1975) wykazała w serii badań, że ludzie ulegają **złudzeniu kontroli,** czyli przeceniają swój wpływ na zdarzenia w stosunku do jego faktycznej siły. Dotyczy to nawet zupełnie przypadkowych zdarzeń, takich jak wyciągnięcie szczęśliwego losu na loterii. Kiedy pracownikom pewnej firmy, w której Langer zorganizowała loterię, proponowano odprzedanie losu nabytego wcześniej za 1 dolara, badani żądali aż 8,67 dolara za los, który sami wyciągnęli, a tylko 1,96 za los wyciągnięty im przez badaczkę. Inną losową sytuacją jest gra w jedną kartę - uczestnicy wkładają do wspólnej puli dowolną sumę pieniędzy, a zgarnia je ta osoba, która wyciągnie z talii wyższą kartę. Okazało się, że badani grający z osobą nieśmiałą i kiepsko ubraną obstawiali o połowę więcej pieniędzy niż grający z osobą pewną siebie i dobrze ubraną. Najwyraźniej ulegali złudzeniu, że tę pierwszą łatwiej „skontrolować" i z nią wygrać.

Zainspirowani tego rodzaju badaniami Aaron Kay i współpracownicy (2009) zaproponowali koncepcję **kompensacyjnej kontroli,** wedle której ludzie na tyle pragną wiary w porządek świata, że kiedy spada ich poczucie osobistej kontroli nad biegiem zdarzeń, kompensują to sobie wzrostem wiary, że źródło porządku tkwi gdzieś na zewnątrz



Rycina 2.5. Preferencja odpowiedzialności rządu w zależności od poczucia osobistej kontroli u osób z krajów o skorumpowanych bądź nieskorumpowanych rządach

Źródło: Kay et al., 2008, s. 27.

- w samym świecie, w rządzie, a nawet w niebie. W jednej z analiz wykorzystali dane zebrane w 67 krajach w ramach Światowego Sondażu Wartości, który zawierał m.in. pytanie o poczucie osobistej kontroli nad własnym losem, a także pytanie o stopień, w jakim badani pragną, by to rząd ich kraju (a nie oni sami) dbał o zaspokojenie ich potrzeb. Jak ilustruje rycina 2.5, im mniejsze poczucie osobistej kontroli, tym większe pragnienie, by to rząd przejął odpowiedzialność. Co zrozumiałe, zależność ta była silniejsza w krajach o nieskorumpowanych rządach (co szacowano na podstawie danych organizacji Transparency International) niż w krajach dotkniętych korupcją, gdzie rządy są niegodne zaufania. Jednak nawet w tych ostatnich państwach występowała słaba (choć istotna statystycznie) skłonność, by wobec braku osobistej kontroli to rządy przejęły odpowiedzialność. Dane te pochodzą z reprezentatywnych prób narodowych obejmujących 85% populacji świata, lecz mają charakter korelacyjny, nie wiadomo więc, co tu jest przyczyną, a co skutkiem. Jednakowoż ci sami autorzy stwierdzili wzrost zaufania do rządu także wtedy, kiedy eksperymentalnie obniżali swoim badanym poczucie osobistej kontroli, na przykład, wyświetlając poruszający film o dziewczynie, która straciła kontrolę nad własnym życiem wskutek zarażenia się wirusem HIV (z powodu pękniętej prezerwatywy), albo prosząc o przypomnienie sobie (w ramach rzekomo odrębnego badania) jakiejś niedawnej pozytywnej sytuacji, w której uczestnicy

sami byli kompletnie pozbawieni osobistej kontroli nad przebiegiem wydarzeń. Takie zabiegi obniżające osobiste poczucie kontroli skutkują nie tylko wzrostem zaufania do instytucji społecznych, ale nawet nasilają wiarę w Boga jako byt ingerujący w przebieg zdarzeń na świecie. Co interesujące, nie wpływają one na wiarę w Boga jako stwórcę świata - kluczową sprawą jest tu zatem wzrost przekonania, że ktoś kontroluje bieg spraw, a nie sama wiara religijna. Wzrost wiary w instytucje społeczne lub Boga jako źródła kontroli stwierdza się po obniżeniu osobistego poczucia kontroli nad zdarzeniami zarówno pozytywnymi, jak i negatywnymi, kluczem jest więc kontrola, a nie ochrona przed lękiem. Wreszcie Kay i współpracownicy (2008) pokazali, że obniżenie wiary w kontrolę sprawowaną przez instytucje społeczne jest kompensowane wzrostem poczucia kontroli osobistej. Na przykład osoby oglądające film o zarażonej dziewczynie, której służba zdrowia nie jest w stanie skutecznie pomóc, ujawniają bezpośrednio potem silniejsze złudzenie kontroli - w zadaniu, w którym na ekranie pojawiało się zielone kółko, a badani mogli na to wpływać przez wciśnięcie odpowiedniego klawisza. Choć w istocie pojawianie się kółka miało zupełnie losowy charakter, uczestnicy po zapoznaniu się z historyjką naruszającą wiarę w skuteczność systemu ochrony zdrowia nabierali silniejszego przekonania, że to oni sami kontrolowali moment pojawiania się kółka za pomocą naciskania klawisza.

Mamy więc tak silne zapotrzebowanie na kontrolę, że spadek poczucia osobistej kontroli kompensujemy sobie wzrostem przekonania, że sprawy są pod kontrolą państwa lub Boga, a gdy te czynniki zawodzą, to kompensacyjnie rośnie wiara w naszą kontrolę osobistą. Zresztą kiedy zawodzi rząd - o czym informuje na przykład artykuł z cenionego tygodnika, albo zbliżają się wybory, po których obecny gabinet zapewne upadnie - u ludzi rośnie przekonanie, że „sprawy są w ręku Bogu". Wykazano to dla krajów zarówno zachodnich (Kanada), jak i wschodnich (Malaje; Kay et al., 2010). Wierzymy zatem, że ktoś musi sprawować kontrolę, a rząd i Bóg mogą się w tej funkcji zastępować i ze sobą nawzajem, i z naszym osobistym poczuciem kontroli.

2.2.2. Dobroczynne efekty kontroli

Skoro ludzie tak pragną kontroli, to zapewne ich samopoczucie się poprawia, kiedy ją mają. Faktycznie - duża liczba badań przekonuje o dobroczynnych efektach sprawowania kontroli - czy to faktycznej, czy tylko subiektywnej. Jej zwiększenie powoduje: 1) wzrost wewnętrznej motywacji do działania i zainteresowania tym, co się robi; 2) wzrost twórczości i plastyczności myślenia lub działania; 3) wzrost zgodności zachowania z wyznawanymi wartościami; 4) wzrost wytrwałości w działaniu; 5) wzrost pozytywnych emocji i samooceny; 6) polepszenie samopoczucia psychicznego i obiektywnego stanu zdrowia; 7) spadek skłonności do depresji, poczucia bezradności i beznadziejności.

Jednego z najbardziej przekonujących dowodów na dobroczynne efekty kontroli dostarczył klasyczny eksperyment naturalny przeprowadzony przez Ellen Langer i Judith Rodin (1976) w domu starców. Ta niezbyt znana w Polsce instytucja jest bardzo popularna w krajach anglosaskich, gdzie znaczna część osób w zaawansowanym wieku spędza jesień życia właśnie w takim domu. W jednym z nich autorki wylosowały do badań dwa piętra zamieszkane przez osoby w wieku od 65 do 90 lat, wprowadzając dla jednego piętra prostą manipulację zwiększającą poczucie kontroli. Polegało to na przemowie administratora domu pokazującej wiele możliwości wyboru dostępnych pensjonariuszom (mogą decydować o sposobie ustawienia mebli we własnym pokoju oraz o tym, czy będą oglądać telewizję, czy czytać prasę i w jakim miejscu), co było połączone z perswazją, aby z tych możliwości faktycznie korzystali. Pensjonariuszy pytano też, czy chcą się zaopiekować rośliną doniczkową (wszyscy chcieli) i proszono o jej wybranie spośród kilku możliwości. Na piętrze kontrolnym tylko informowano o możliwościach wyboru i nie przynoszono kwiatów doniczkowych. Przed manipulacją i w 3 tygodnie później pensjonariusze wypełniali krótki kwestionariusz samopoczucia, a poziom ich funkcjonowania oceniały też pielęgniarki, które nie były informowane o treści manipulacji. Okazało się, że staruszkowie z warunków sprawowania kontroli poczuli się na koniec tego okresu szczęśliwsi i bardziej aktywni niż na początku, a w ocenie pielęgniarek funkcjonowali też ogólnie lepiej, składali więcej wizyt innym pensjonariuszom i częściej rozmawiali z personelem. W warunkach kontrolnych takich zmian nie było lub pojawiły się zmiany na gorsze. Co najważniejsze, po półtora roku okazało się, że spośród staruszków, u których nasilano poczucie kontroli, zmarło 15%, natomiast w grupie bez oddziaływania - dwukrotnie więcej, bo 30%. Stanowi to dosyć ostateczny dowód, że nawet niewielkie przyrosty poczucia kontroli mogą wywierać dobroczynny wpływ na człowieka.

Nie sposób naukowymi metodami oszacować, jak dalece człowiek ma faktyczną kontrolę nad całym przebiegiem własnego życia. Można jednak bez trudu zmierzyć, jak dalece człowiek jest przekonany o własnej kontroli, a ludzie ogromnie się różnią natężeniem tego przekonania. Julian Rotter (1966) wpadł na pomysł, by ludzie wybierali jedną opinię z każdej pary w rodzaju następujących:

- A. Wiele nieszczęśliwych wypadków, jakie się ludziom przydarzają, jest częściowo wynikiem pecha. B. Nieszczęśliwe wypadki zdarzające się ludziom są wynikiem popełnianych przez nich błędów.

® A. Choćby człowiek nie wiem jak się starał, niektórzy i tak nie będą go lubić. B. Jeżeli ktoś jest nielubiany przez innych, to znaczy, że nie potrafi z ludźmi postępować.

® A. Czasami mam uczucie, że nie mam wpływu na bieg mojego życia. B. To ode mnie zależy, co mi się w życiu przydarza.

Ludzie wybierający możliwość B w jednej parze mają skłonność do wybierania podobnej alternatywy i w innych parach. Wybory typu B oznaczają wewnętrzne poczucie kontroli, czyli przekonanie, że jest się kowalem własnego losu, że to od nas zależy, co nas w życiu spotyka. Wybory typu A oznaczają natomiast zewnętrzne poczucie kontroli - przekonanie, że to, co nas spotyka, zależy od przypadku, losu, bogów czy jakichś ważnych osób, ale nie od nas samych. Stworzona przez Rottera skala poczucia kontroli stała się wzorcem dla wielu innych kwestionariuszy, a samo poczucie kontroli okazało się bardzo ważnym przekonaniem związanym z wieloma innymi różnicami między ludźmi. Przede wszystkim osoby o wewnętrznym poczuciu kontroli szybciej się uczą na podstawie własnych zysków i strat, a także mają większą skłonność do traktowania nowych zadań jako raczej sprawnościowych niż losowych, czyli takich, których realizacji można się wyuczyć, w przeciwieństwie do takich, których wynik zależy od przypadku (nie warto więc się starać). Nic dziwnego, że osoby o wewnętrznym poczuciu kontroli są lepszymi pracownikami, czego dowodzą badania z udziałem setek organizacji i tysięcy pracowników. Nie tylko deklarują wyższą satysfakcję z pracy i identyfikację z firmą zatrudnienia, silniejsze zaangażowanie w pracę i mniejszą intencję zmiany bieżącego zajęcia. Ujawniają także mniejszą absencję w pracy, rzadziej popadają w wypalenie zawodowe, a ze stresem radzą sobie, koncentrując się raczej na usuwaniu przeszkód niż na własnych emocjach. Ich praca jest lepiej oceniana przez przełożonych i współpracowników, a faktyczne zarobki są nieco wyższe niż w wypadku osób o zewnętrznym poczuciu kontroli, które stanowią ich odwrotność.

Tabela 2.4. Korelacje wewnętrznego poczucia kontroli z różnymi wskaźnikami dobrostanu i funkcjonowania zawodowego

Zmienna	r
Dobrostan	0,30
Zdrowie (subiektywne)	0,22
Zdrowie (obiektywne)	0,13
Satysfakcja z życia	0,27
Satysfakcja z pracy	0,26
Zaangażowanie w pracę	0,21
Zamiar zmiany pracy	-0,14
Wyniki osiągane w pracy	0,13
Zarobki	0,13
Stres w pracy	-0,19
Wypalenie zawodowe	-0,23
Wsparcie społeczne	0,10
Integracja społeczna	0,16

Źródło: na podstawie metaanalizy w Ng, Sorensen i Eby, 2006, s. 1068-1070.

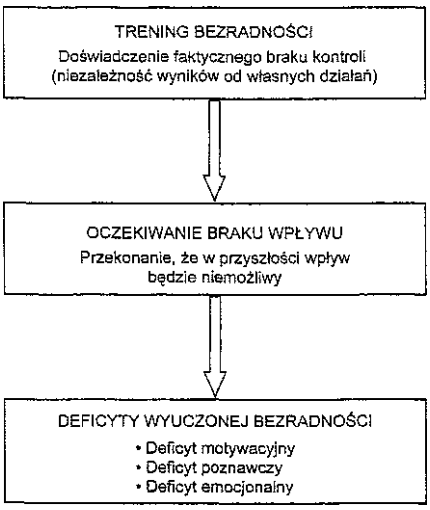
Osoby o wewnętrznym poczuciu kontroli są lepszymi pracownikami z trzech powiązanych ze sobą powodów. Po pierwsze, wewnętrzne poczucie kontroli silnie koreluje z poczuciem własnej wartości i ze skłonnością do opierania go na wynikach swojej działalności. Osoby takie mają więc bardziej pozytywny stosunek do własnej pracy i bardziej im zależy na dobrych wynikach, bo dzięki temu mogą o sobie pochlebniej myśleć. Po drugie, wykazują one silniejsze oczekiwanie sukcesu, dzięki czemu wkładają w swoją pracę więcej wysiłku, co owocuje lepszymi efektami. Gdy wierzymy we własne powodzenie, bardziej się staramy, wskutek czego więcej osiągamy. Po trzecie, cechuje je silniejsza skłonność do aktywnego wpływania na bieg wydarzeń, gdyż wierzą w skuteczność takich prób. Wszystkie te przekonania działają - do pewnego stopnia - jak samospełniające się przepowiednie.

2.2.3. Deprywacja kontroli

Co się dzieje, kiedy ludzi pozbawić kontroli nad biegiem wydarzeń? Źle się dzieje, a na czym dokładnie to polega, zależy od czasu trwania braku kontroli oraz od tego, czy ów brak jest oczekiwany, czy też pojawia się niespodziewanie (Wortman

i Brehm, 1975). Niespodziewany i krótkotrwały brak kontroli wzbudza energiczne próby jej odzyskania. Wpadamy w gniew, odebrana możliwość działania staje się bardziej pociągająca niż wtedy, kiedy była jeszcze dostępna, i próbujemy odzyskać ją oraz w ogóle wpływ na bieg wydarzeń. Wszystko to przewiduje i wyjaśnia teoria **reaktancji** (ramka Teoria 17).

Inaczej sprawy się mają, kiedy brak kontroli jest oczekiwany i się przedłuża. Wówczas pojawia się stan wyuczonej bezradności wykryty początkowo w badaniach na psach przez Martina Seligmana (1975). Badacz ten umieszczał psy w luźnej uprzęży, po czym aplikował im serię niezbyt silnych, ale niedających się ani przewidzieć, ani uniknąć wstrząsów elektrycznych. Była to pierwsza faza eksperymentu nazywana treningiem bezradności, jej istotą jest bowiem doświadczenie faktycznego braku kontroli, czyli niezależności uzyskiwanych wyników od własnych działań. Pies uczy się, że cokolwiek by zrobił, to i tak na nic, gdyż wstrząsy elektryczne pojawiają się niezależnie od jego działań. To się uogólnia na inne sytuacje - następnego dnia psy umieszczano w innym pomieszczeniu, gdzie mogły się nauczyć unikania wstrząsów w odrębnego typu zadaniu, w którym ich uniknięcie było możliwe za pomocą wykonania prostej reakcji i „nowe" (kontrolne) psy szybko się tego uczyły. Jednak psy poddane uprzednio treningowi bezradności nie były w większości w stanie wyuczyć się prostej reakcji unikania - zachowywały się tak, jakby kontrola nadal nie była możliwa. Seligman i Maier (1967) wykazali w pomysłowy sposób, że zanik zdolności do kontrolowania nowych sytuacji wskutek uprzedniego treningu bezradności nie jest



Rycina 2.6. Pierwotny model wyuczonej bezradności

Źródło: na podstawie idei Seligmana, 1975.

prostą konsekwencją samej awersyjności sytuacji treningu, czyli stresu doświadczanego z powodu wstrząsów. Wprowadzili do schematu badania drugą grupę psów, które w początkowym treningu miały możliwość unikania wstrząsów za pomocą odpowiedniej reakcji ciała, choć pewną liczbę wstrząsów jednak otrzymały, ponieważ dopiero uczyły się unikania. Do tej grupy drugiej badacze dobrali parami grupę pierwszą, w taki sposób, że jeden pies otrzymywał dokładnie tę samą liczbę wstrząsów tak samo rozłożonych w czasie, jakich doświadczał jeden wylosowany dlań pies z grupy drugiej. Grupa pierwsza i druga otrzymywały więc identyczną dawkę wstrząsów, jakkolwiek tylko w grupie pierwszej miały one niekontrolowany charakter, a więc oznaczały trening bezradności. W ostatniej, testowej fazie badania (uczenie się nowej reakcji unikania) okazało się, że jedynie psy z grupy drugiej uczyły się gorzej niż grupa kontrolna, czyli trzecia, która w ogóle nie przechodziła fazy treningu.

Pierwotny model wyuczonej bezradności przedstawia rycina 2.6. Wyuczona bezradność jest według Seligmana syndromem trzech deficytów: deficytu motywacyjnego polegającego na spadku motywacji do przejawiania nowych reakcji dowolnych; deficytu poznawczego polegającego na spadku zdolności do spostrzegania związku między własnymi działaniami a ich następstwami oraz deficytu emocjonalnego polegającego na pojawieniu się początkowo lęku, a potem depresji (jeżeli niekontrolowane zdarzenie ma charakter negatywny). Czynnikiem pośredniczącym między treningiem bezradności a deficytami jest uogólnione oczekiwanie braku wpływu w przyszłości. Po zastosowaniu modelu do ludzi wzbudził on ogromne zainteresowanie psychologów, ponieważ syndrom wyuczonej bezradności bardzo przypomina objawy depresji, ta zaś jest nader rozpowszechnioną chorobą naszych czasów. Pierwotny model Seligmana okazał się inspirujący, lecz niewystarczający - około jednej trzeciej osób poddanych treningowi braku kontroli wcale nie popada w syndrom wyuczonej bezradności. Muszą tu zatem działać jakieś dodatkowe czynniki. Według atrybucyjnego modelu wyuczonej bezradności (Abramson, Seligman i Teasdale, 1978) miałyby to być spostrzegane przez człowieka przyczyny (czyli atrybucje) braku kontroli. Doświadczenie braku kontroli miałoby prowadzić do deficytów bezradności głównie wtedy, kiedy jego przyczyny dostrzegane są w czynnikach wewnętrznych, stałych i globalnych, a więc we własnych ogólnych cechach, takich jak brak " inteligencji. Kiedy natomiast przyczyny są upa-

Rycina 2.7. Przebieg informacyjnego treningu bezradności

Rycina przedstawia kolejne figury pokazywane osobom badanym wraz z informacją o obecności (TAK) lub nieobecności (NIE) poszukiwanej cechy. Cechą, którą należy wykryć w grupie kontrolnej, jest litera r (w grupie treningowej takiej cechy faktycznie nie ma).

Źródło: Kofta i Sędek, 1993, s. 177.

trywane w sytuacji albo w czynnikach zmiennych (takich jak pech), syndrom wyuczonej bezradności się nie pojawia. Niemniej duża liczba badań przekonuje, że te interesujące hipotezy przeważnie nie uzyskują potwierdzenia (Sędek i Kofta, 1993).

Inne wyjaśnienie odwołuje się do obrony samooceny -jednego z najbardziej wszędobylskich motywów u ludzi, o czym będzie mowa nieco dalej. Frankel i Snyder (1978) rozumowali, że doświadczanie serii niepowodzeń w fazie treningu bezradności jest przede wszystkim ciosem dla samooceny. Osoba będąca na pierwszym roku studiów i próbująca w nowym miejscu zaprzyjaźnić się z kilkoma kolejnymi osobami, które najwyraźniej od niej stronią, doświadcza nie tylko braku kontroli, ale zaczyna podejrzewać, że jest do niczego, skoro nikt się nie chce z nią zaprzyjaźnić. Jeżeli ktoś próbuje rozwiązać serię dość prosto wyglądających zadań i za każdym razem mu nie wychodzi, to może zacząć podejrzewać, że po prostu brak mu inteligencji. Aby uniknąć tak nieprzyjemnej konkluzji, może przestać się starać - stąd deficyty bezradności. Dzięki temu kiepskie wyniki przypisuje brakowi starań (co łatwo znieść), a nie brakowi inteligencji, co byłoby trudne do zniesienia. Aby rozstrzygnąć kwestię, czy liczą się porażki, czy brak kontroli, Mirosław Kofta i Grzegorz Sędek (1989b) przeprowadzili serię eleganckich badań; ich uczestnicy w pierwszej fazie próbowali rozwiązać serię zadań, które w istocie były nierozwiązywalne (doświadczenie niekontrolowaności), ale tylko połowę badanych informowano pięć razy z rzędu, że źle wykonali zadanie. Informacja o porażkach co prawda bardzo obniżała nastrój i subiektywną ocenę wykonania zadań, gdy jednak przyszło do fazy testowej, obie grupy jednakowo źle wypadały w porównaniu z grupą kontrolną, która nie przechodziła fazy treningu, to znaczy jednakowo kiepsko uczyły się unikać (przez naciskanie odpowiednich przycisków) przykrego hałasu wydobywającego się ze słuchawek umieszczonych na uszach. Liczy się zatem nie tyle porażka, ile brak kontroli. Co jest jednak kluczowym pośrednikiem między doświadczeniem braku kontroli a syndromem wyuczonej bezradności?

Odpowiadając na to pytanie, Kofta i Sędek (1989a) sformułowali oryginalny informacyjny **model bezradności** zakładający, że bezpośrednim powodem deficytów bezradności (spadku poziomu wykonania i negatywnych emocji) jest stan wyczerpania poznawczego, w jaki człowiek popada wskutek wielokrotnych prób poradzenia sobie z nierozwiązywalnymi zadaniami z fazy treningowej. Próbując zrozumieć, „co jest grane" w danej sytuacji („kiedy matematyczka stawia dobre stopnie, a kiedy złe?"), wysuwamy różne hipotezy, z których każda okazuje się fałszywa, ponieważ sytuacja jest czysto losowa (matematyczka stawia oceny w zależności od własnego humoru, który zmienia się w nieprzewidywalny sposób). Powstaje nam z tego kompletny mętlik w głowie, czyli właśnie **stan wyczerpania poznawczego** - poczucie, że nie rozumiemy, i nigdy nie zrozumiemy, co się dzieje. Zaprzestajemy formułowania i sprawdzania hipotez (skoro żadna się nie sprawdza), czujemy pustkę w głowie i niechęć do jakiegokolwiek dalszego wysiłku myślowego. Podczas gdy Seligman uważał, że istotą treningu bezradności jest niemoż-

ność zapanowania poprzez własne postępowanie nad tym, co się nam przydarza (czyli behawioralny brak kontroli), Kofta i Sędek powiadają, że wystarcza brak kontroli czysto poznawczej, czyli sama niemożność zrozumienia, co się dzieje - pod warunkiem wszakże, że zależy nam na zrozumieniu i naprawdę staramy się je osiągnąć. Aby to sprawdzić, autorzy skonstruowali zupełnie nowy rodzaj treningu bezradności, którego zasadę ilustruje rycina 2.7. Badanym pokazywano kolejne figury różniące się kilkoma cechami z prośbą, aby na podstawie informacji TAK i NIE zamieszczonych pod każdą figurą zidentyfikowali, o którą cechę chodzi. Badani mogli na podstawie tych informacji sprawdzać różne następujące po sobie hipotezy - na przykład tę, że chodzi o małe, a nie duże R (ani o jakąkolwiek inną cechę) - jak to jest w wypadku grupy kontrolnej przedstawione w górnej części ryciny. Dolna część ukazuje strukturę zadania dla grupy z treningiem bezradności - jak widać, tutaj zadanie jest nierozwiązywalne, ponieważ każda możliwa cecha zostaje zaprzeczona i wszystkie kolejne hipotezy okazują się nietrafne.

Używając tej celowo wyzutej z emocji i faktycznych zachowań procedury, Kofta i Sędek wykazali wielokrotnie, że czysto informacyjny trening bezradności prowadzi do wszystkich trzech deficytów przedstawionych na rycinie 2.6. Powoduje spadek poziomu wykonania zadań - osoby poddane treningowi wolniej się uczą unikania przykrego hałasu i popadają w negatywne stany emocjonalne, takie jak przygnębienie, niezadowolenie i gniew. Czują też pustkę w głowie i niechęć do podejmowania wysiłku umysłowego. Na przykład, podejmując decyzje o wyborze filmu z pięciu możliwych, robią to dłużej, zadają mniej pytań o filmy i ważne cechy tychże, a przede wszystkim ich wysiłki nie są sterowane żadną hipotezą. Zwykle w sytuacji poszukiwania informacji ludzie formułują hipotezę, że jedna z opcji okaże się lepsza od pozostałych, i o nią najczęściej pytają. Tak robili badani z grupy kontrolnej, natomiast u osób poddanych treningowi bezradności skłonność ta zanikała, co wskazuje, że nie miały żadnej hipotezy (Sędek, Kofta i Tyszka, 1993). Badania te przekonują więc, że do wystąpienia deficytów bezradności nie jest konieczny zanik możliwości wpływania na przebieg wydarzeń (kontrola behawioralna) i towarzyszące temu silne emocje. Wystarcza sam brak zrozumienia tego, co się dzieje, a wynikające stąd wyczerpanie poznawcze jest dostatecznym powodem przeżywania nieprzyjemnych emocji. Niemniej utrata kontroli behawioralnej często owocuje silnymi stanami emocjonalnymi beznadziejności, nawet kiedy zachowujemy pełną kontrolę poznawczą - to znaczy rozumiemy, co i dlaczego się dzieje, ale nie jesteśmy w stanie temu zapobiec (Abramson, Metalsky i Alloy, 1989).

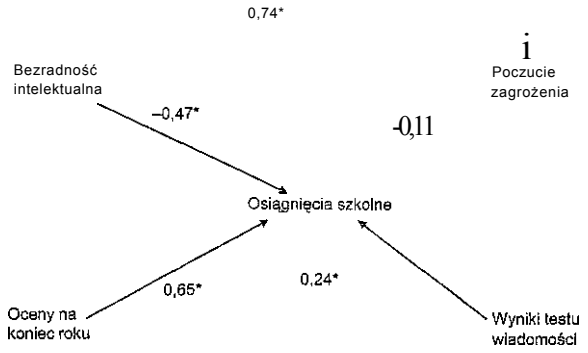
Jak to się robi 2: Bezradność intelektualną w szkole

Jeżeli pamiętacie lekcje matematyki jako przyprawiający o depresję koszmar, z którego nic nie dawało się zrozumieć pomimo wysiłku, to nie jesteście sami. Dotknął was **syndrom bezradności intelektualnej,** który pojawia się wtedy, gdy intensywne wysiłki mające na celu zrozumienie czegoś nie przynoszą żadnych rezultatów. Syndrom ten był przedmiotem szeroko zakrojonych badań Grzegorza Sędka (1995) z udziałem warszawskich licealistów. Sędek skonstruował kilka kwestionariuszy mierzących bezradność intelektualną, poziom żagrożenią wzbudzanego przez różne przedmioty szkolne, a także skale oceny nauczyciela i jego oddziaływań dydaktycznych - na przykład tego, jak dalece się stara, aby uczniowie zrozumieli nowo wprowadzany materiał. Badania sprawdzały, w jaki sposób te różne zmienne są powiązane z poziomem osiągnięć szkolnych mierzonych testem wiadomości i ocenami na koniec roku. Zauważmy, że taki wskaźnik osiągnięć szkolnych zarówno umożliwia porównywanie różnych szkół (bo test wiadomości był identyczny dla wszystkich), jak też uwzględnia ich specyfikę (bó oceny na koniec roku były wystawiane oddzielnie w każdej szkole). Dzięki zaawansowanym metodom statystycznym (tzw. równania liniowo-strukturalne pozwalające rozstrzygać, które modele zależności przyczynowo-skutkowych są lepiej dopasowane do danych niż inne możliwe do pomyślenia modele) Sędek mógł stwierdzić wiele interesujących zależności. Osiągnięcia szkolne okazały się ujemnie skorelowane zarówno z poczuciem zagrożenia na lekcjach z danego przedmiotu, jak i z bezradnością intelektualną, jednak związek zagrożenia ż postępami w nauce jest pozorny i wynika z faktu, że zagrożenie pozostaje silnie skorelowane z bezradnością. Czynnikiem rzeczywiście hamującym osiągnięcia szkolne jest jedynie bezradność, co ilustruje rycina 2.8.

Zauważmy, że jest to wynik o kapitalnym znaczeniu praktycznym: jeżeli nauczyciel pragnie istotnie podnieść poziom osiągnięć ucznia, to nie wystarczy sprawić, aby uczniowi było przyjemniej, co wydaje się ideologią niektórych szkół zakładających, że jeśli tylko uprzyjemnią uczniom życie, to oprócz tego, że będzie im miło, również będą więcej wiedzieć. Badania Sędka dowodzą, że aby podnieść osiągnięcia szkolne, nauczyciel powinien zrobić coś znacznie trudniejszego - uczyć w taki sposób, aby nie. dopuścić do wykształcenia się u wychowanków bezradności intelektualnej. Pokazują one ponadto, jak nauczyciel może to osiągnąć. Powinien mianowicie zadbać o to, aby uczniowie zrozumieli nowo wprowadzane treści; pytać ich, czy rozumieją, i wyjaśniać wątpliwości, zachęcając do wypowiedzi, wreszcie pobudzać ciekawość uczniów i stymulować ich aktywność na lekcji. Są to wszystko działania wymagające nie tylko dobrej woli, lecz także Umiejętności zawodowych; są więc znacznie trudniejsze niż samo

obdarzanie uczniów akceptacją i dbanie o ich dobre samopoczucie. Badania Sędka wskazują też na wyraźną parcjalność bezradności intelektualnej - uczniowie bezradni w zakresie na przykład matematyki wcale nie muszą być bezradni w zakresie języka polskiego i odwrotnie. Dowodzi to, oprócz niezależności wpływu bezradności na postępy szkolne od inteligencji, że bezradność jest wyuczonym wzorcem reagowania, a nie jedynie przejawem niedostatków intelektu ucznia.

Bezradnością intelektualną zagrożeni są szczególnie uczniowie silnie, nie zaś słabo motywowani do nauki szkolnej, którym się po prostu uczyć nie chce. Wręcz przeciwnie. Jest to zgodne z przewidywaniem informacyjnej teorii bezradności, że warunek jej powstania stanowi duża intensywność i bezowocność podejmowanych prób zrozumienia. Poprzednio opisywane badania nad informacyjną teorią bezradności miały charakter badań podstawowych, zmierzających do wykrywania ogólnych prawidłowości rządzących ludzką psychiką i zachowaniem, niezależnie od ich pożytków praktycznych. Natomiast przytoczone wyżej badania Sędka to badania stosowane, czyli ukierunkowane na rozwiązanie jakiegoś problemu praktycznego (tutaj: skąd bierze się bezradność intelektualna i czy obniża ona wyniki w nauce).



Rycina 2.8. Model przyczynowych zależności między bezradnością intelektualną, poczuciem zagrożenia a osiągnięciami szkolnymi (wskaźnikowanymi za pomocą ocen na koniec roku i wynikami testu wiadomości)

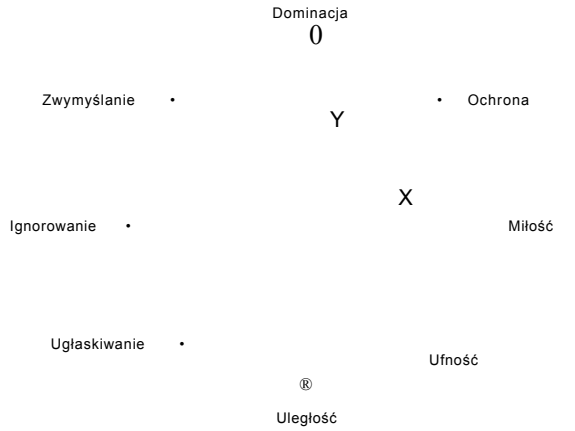
Liczby oznaczają tzw. współczynniki ścieżek - siłę zależności przy statystycznej kontroli związków danej zmiennej z innymi zmiennymi. Gwiazdkami zaznaczono współczynniki istotne statystycznie.

Źródło: Sędek, 1995.

2.3. Koło zachowań społecznych

Omówione dotąd motywy sprawcze i wspólnotowe są wzajemnie niezależne. Jak wynika z rozdziałów 5.1.3 oraz 19.2, sprawczość i wspólnotowość stanowią także główne wymiary spostrzegania osób i grup społecznych. Koncepcja przedstawiona na rycinie 2.9 zakłada, że dopiero znajomość motywów osoby działającej nadaje sens jej zachowaniom z punktu widzenia obserwatora. Dokładnie ten sam cel może być realizowany w służbie różnych motywów, a więc i zachowanie realizujące ceł może mieć zupełnie odmienne znaczenia. Jeżeli na przykład Janek zaprasza Marysię na randkę po to, by nawiązać bliższą relację z atrakcyjną dziewczyną, to dąży do realizacji motywu afiliacji czy miłości. Jeżeli jednak Janek robi to, aby pochwalić się atrakcyjną zdobyczą przed kolegami i potwierdzić swoją dominującą pozycję w grupie rówieśniczej, jest to przejawem motywu dominacji czy kontroli.

Ponieważ sprawczość i wspólnotowość są wzajemnie niezależne, można je przedstawić w postaci prostopadłych osi, leżących u podstaw znaczenia zachowań interpersonalnych, czyli takich, które ludzie nawzajem na siebie kierują. W konsekwencji można mówić o ośmiu głównych zachowaniach interpersonalnych przedstawionych na rycinie. Koncepcja Leonarda Horowitza i współpracowników jest najbardziej współczesną wersją koła zachowań interpersonalnych, którego wczesne wcielenia sięgają połowy XX wieku. Timothy Leary (1957) zakładał, że istotą dwóch motywów jest afiliacja i dominacja, przy czym ta pierwsza rozciąga się od nienawiści do miłości. Późniejsze badania dowiodły jednak, że osiami przestrzeni są nie pojedyncze motywy afiliacji i dominacji, lecz całe ich rodziny - dlatego zrewidowana koncepcja koła przedstawiona na rycinie 2.9 posługuje się ogólniejszymi terminami „sprawczość" (obejmująca dominację, kontrolę, motywy osiągnięć, podwyższania statusu i władzy) i „wspólnotowość" (obejmująca afiliację, przynależność społeczną, motywy przyjaźni, opieki i miłości). Wiele badań zainspirowanych koncepcją koła interpersonalnego pokazało, że zachowania wrogie i nienawistne są niezwykle rzadkie, przynajmniej w odniesieniu do „swoich" (czyli członków własnej grupy). Dlatego wspólno-



Rycina 2.9. Koło zachowań interpersonalnych - dwuwymiarowa przestrzeń znaczeń zachowania interpersonalnego

Oś X oznacza wspólnotowość, oś Y - sprawczość.

Źródło: Horowitz et al., 2006, s. 71.

towe znaczenia zachowań prezentowane na rycinie rozciągają się od ignorowania (a nie wrogości) do miłości.

Jedną z ciekawszych idei związanych z kołem interpersonalnym jest hipoteza, że wymiana zachowań wzdłuż osi wspólnotowości rządzi się **regułą podobieństwa,** podczas gdy wymiana zachowań wzdłuż osi sprawczości - **regułą komplementarności,** czyli dopełniania. Pozytywne zachowania wspólnotowe, takie jak współpraca czy okazywanie sympatii, zwykle wywołują podobne reakcje osób, na które są ukierunkowane, o czym świadczą liczne dane opisywane dalej pod hasłem reguły wzajemności (zob. rozdz. 11.2.4) czy kształtowania się sympatii (zob. rozdz. 12.3). Podobnie rywalizacja w konflikcie zwykle nasila identyczną reakcję partnera, atak zaś na innego człowieka (prowokacja) jest najbardziej niezawodnym sposobem na wywołanie agresji. Nie wszystkie jednak akty rywalizacji wywołują podobną reakcję (znaczna część ludzi przejawia dążenie do współpracy w konflikcie niezależnie od tego, co czyni partner - zob. rozdz. 16) i nie wszystkie prowokacje spotykają się ze wzajemnością. Innymi słowy, podobieństwo reakcji jest znacznie bardziej konsekwentne w pozytywnym niż w negatywnym obszarze wspólnotowości. Dlatego badacze powiadają że sympatia wzbudza sympatię, antypatia zaś jedynie zaprasza do antypatii.

Tabela 2.5. Zachowania i oceny osób badanych w zależności od tego, czy ich partner (pozorant) przyjmował posturę dominującą, neutralną, czy uległą

	Postura pozoranta		
	domi-nująca	**neutral-na**	
Zachowanie ((3)	-0,26	0,10	0,20
Lubienie partnera			
badani poszerzający się	4,17	4,50	4,44
badani niezmieniający się	4,62	3,70	4,50
badani kurczący się	5,17	4,50	3,65
Komfort interakcji			
badani poszerzający się	4,27	4,99	5,07
badani niezmieniający się	4,70	4,73	5,45
badani kurczący się	5,00	4,35	3,98

Źródło: Tiedens i Fragale, 2003, s. 563.

Na wymiarze sprawczości nie działa podobieństwo, lecz głównie komplementarność. Najbardziej przekonującym argumentem są tu dane z eksperymentów, w których nagrywano na wideo zachowania niewerbalne badanych podczas rozwiązywania pewnego zadania z nieznajomą osobą, będącą w rzeczywistości pozorantem. Pozorant w trakcie zadania przyjmował coraz bardziej dominującą posturę ciała (prostował się i „nadymał") bądź nie zmieniał jej, bądź też zmieniał posturę na coraz bardziej uległą (wizualnie się kurczył). Podstawową zmienną zależną była postura ciała spontanicznie przyjmowana przez osobę badaną, sprawdzana na ekranie monitora (gdzie odtwarzano zapis interakcji) za pomocą linijki, którą odmierzano szerokość jej ciała (Tiedens i Fragale, 2003). Okazało się, że badani, których partner przyjmował posturę dominującą, coraz bardziej kurczyli się w trakcie zadania, natomiast ci, których partner przyjmował posturę uległą, coraz bardziej poszerzali swą sylwetkę (czego wskaźnikiem w tabeli jest współczynnik regresji między czasem a szerokością ciała badanego). Co więcej, za tym komplementarnym wzorcem reagowania podążało też lubienie partnera i psychiczny komfort podczas interakcji. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2.5, lubienie i komfort były największe przy reakcjach komplementarnych, a najmniejsze przy reakcjach podobnych. Oceny te przedstawiały się szczególnie katastrofalnie u badanych, którzy kurczyli się w reakcji na podobnie uległe zachowania partnera. Wszystkie te reakcje pozostawały kompletnie nieświadome - badani nie zdawali sobie z nich sprawy ani nie mieli świadomości, że poszerzanie-kurczenie ciała były przedmiotem eksperymentu. Inne badania pokazały, że wedle podobnie komplementarnego wzorca przebiega też samo spostrzeganie partnerów interakcji - im bardziej człowiek uważa siebie za osobę dominującą (czy to z powodu stałej skłonności, czy to w wyniku manipulacji eksperymentalnej), tym bardziej skłonny jest spostrzegać

konkretnego partnera interakcji jako osobę uległą i odwrotnie. Ten wzorzec spostrzegania partnerów jest motywowany nadzieją na skuteczny przebieg interakcji i ulega nasileniu wtedy, kiedy ludzie spodziewają się interakcji zadaniowej z daną osobą (Tiedens, Unzueta i Young, 2007). To właśnie nadzieja takiej udanej interakcji sprawia, że raczej dopasowują się oni do partnera, niż wdają w rywalizację typu „kto bardziej się nadmie". Możliwe więc, że przy zaktywizowaniu innych motywów, zwłaszcza samooceny, ludzie wdają się w walkę „kto kogo" i zasada komplementarności zamienia się w regułę podobieństwa i wzajemności.

2.4. Poznanie i zrozumienie

Człowiek pragnie poznawać świat co najmniej z trzech powodów. Po pierwsze, poznawanie jest przyjemne, czyli samo w sobie stanowi nagrodę, dla uzyskania której ludzie są w stanie wydatkować wiele czasu i wysiłku. Po drugie, poznanie zwykle bywa potrzebne do sformułowania jakiegoś sądu czy podjęcia decyzji - pozyskanie i utrzymanie subiektywnie pewnej informacji jest warunkiem skutecznego działania. Po trzecie, poznanie w postaci myślenia i formułowania wniosków jest niezbędne do uzyskania poczucia sensu własnych działań i egzystencji. Jak się przekonamy, wszystkie trzy odmiany motywu poznania i zrozumienia mają społeczny charakter zarówno w tym sensie, że ludzkie poznanie dotyczy przede wszystkim świata społecznego, jak i w tym, że przebieg i wyniki procesu myślenia są w kluczowym stopniu uwarunkowane tym, co myślą i robią inni.

2.4.1. Potrzeba poznania

John Cacioppo i Richard Petty (1982) zauważyli, że choć wszyscy poznają i rozumieją świat, nie każdy robi to w jednakowy sposób. Niektórzy ludzie oddają się poznawaniu dla przyjemności, inni czynią to z konieczności. Do pomiaru tych różnic autorzy stworzyli Skalę Potrzeby Poznania, której przykładowe pozycje przedstawia tabela 2.6. Osoby o silnej potrzebie poznania lubią poszukiwać nowych informacji, uczyć się ich i myśleć nad nimi celem sformułowania wniosków i decyzji. Natomiast osoby o słabej potrzebie poznania są niechętne przemyślanemu przetwarzaniu informacji i wolą swoje sądy przejmować od innych lub formułować na podstawie powierzchownego bądź intuicyjnego przetwarzania informacji. Koncepcja ta zainspirowała dosłownie setki badań, które przyniosły szereg rzetelnych (powtarzalnych) wyników. Po

Tabela 2.6. Przykładowe pozycje ze Skali Potrzeby Poznania

Wolę złożone problemy od prostych.
Myślenie to nie jest mój sposób na uciechę.*
Pociąga mnie myślenie abstrakcyjne.
Zwykle kończę na rozmyślaniach, nawet gdy dana kwestia nie dotyczy mnie osobiście.
Lubię zadania, o których nie trzeba wiele myśleć po ich opanowaniu*
Oddaję się rozmyślaniom na tyle tylko, na ile muszę.*

* Pozycje o odwróconej punktacji. Wszystkie pozycje skaii są nasycone jednym czynnikiem.

Źródło: skrócona wersja skali w Cacioppo et al., 1996, s. 253.

pierwsze, okazało się, że Skala Potrzeby Poznania jest wewnętrznie spójna, stała w czasie i ma charakter jednowymiarowy, czyli ma prostą strukturę. Po drugie, koreluje ona umiarkowanie dodatnio z takimi zmiennymi, jak ciekawość, otwartość na nowe informacje, doświadczenia i zachowania, skłonność do formułowania złożonych wniosków przyczynowych oraz przyjemność z przetwarzania informacji słownych (choć nie wzrokowych). Potrzeba poznania ujawnia też słabe lub umiarkowane korelacje ujemne z takimi zmiennymi, jak potrzeba domknięcia poznawczego, dogmatyzm, potrzeba porządku i przewidywalności, obserwacyjna samokontrola zachowania i skłonność do upraszczania informacji. Wszystkie te zmienne mierzono za pomocą kwestionariuszy, których większość jest bliżej omawiana w tym i następnych rozdziałach niniejszej książki (szczególnie w rozdziale 4).

Wiele uwagi poświęcono badaniom nad zróżnicowaniem faktycznych zachowań osób o silnej i słabej potrzebie poznania. Badania te (podsumowane przez Cacioppo et al., 1996) wykazały, że osoby o silnej potrzebie poznania zapamiętują więcej przetwarzanych informacji, co świadczy o głębszym ich przemyśleniu, istotą myślenia jest bowiem tworzenie licznych skojarzeń nowej informacji z innymi, już posiadanymi danymi (a te skojarzenia ułatwiają późniejsze przypominanie). Dotyczy to bardzo różnych nowych informacji, takich jak argumenty zawarte w przekazie perswazyjnym, cudze zachowania, fakty z przewodu sądowego, a nawet nazwy reklamowanych marek czy produktów. Jak się przekonamy w rozdziale 8.4.3, w warunkach umożliwiających myślenie ludzie bardziej dają się przekonać silnym niż słabym argumentom perswazyjnym, przy czym prawidłowość ta dotyczy przede wszystkim osób o silnej potrzebie poznania, zanika zaś u osób.o potrzebie słabej, które mają małą motywację do przetwarzania przekazów perswazyjnych. Natomiast osoby o słabiej potrzebie poznania bardziej ulegają podczas perswazji ta-

kim prostym wskaźnikom, jak liczba otrzymanych argumentów czy wiarygodność ich nadawcy. Wiele badań świadczy też o tym, że silna potrzeba poznania sprzyja angażowaniu się w zadania wymagające myślenia, dłuższemu wykonywaniu takich zadań i wkładaniu w nie znaczniejszego wysiłku, a także czerpaniu z nich większej przyjemności. Osoby o silnej potrzebie poznania chętniej też podejmują zadania wymagające dużego wysiłku myślowego, szczególnie wtedy, gdy nie przynosi to żadnych zewnętrznych wobec poznawania korzyści. Bardziej też dbają o poprawność i obiektywizm wyciąganych przez siebie wniosków i skłonne są wkładać wiele wysiłku w samodzielne pozyskiwanie informacji, które taką poprawność umożliwiają. Nic więc dziwnego, że dysponują one szerszą i rozleglej szą wiedzą na różne tematy - od kupowanych produktów do polityków, na których głosują.

2.4.2. Potrzeba domknięcia poznawczego

Chociaż przynajmniej niekiedy myślimy dla przyjemności, przeważnie myślimy z konieczności, czyli po to, aby osiągnąć jakieś cele, z punktu widzenia których procesy poznania są tylko instrumentem. Działanie, a nawet samo podjęcie decyzji lub sformułowanie jakiegoś sądu, wymaga subiektywnie pewnej wiedzy. Jak powiada Arie Kruglanski (2004), zapotrzebowanie na taką wiedzę oznacza pojawienie się stanu motywacyjnego, który nazywa on bieżącą **potrzebą domknięcia poznawczego.** Silny motyw domknięcia oznacza pragnienie, aby jak najszybciej mieć za sobą przetwarzanie informacji i dojść do nawet pochopnych wniosków, których człowiek gotów jest potem kurczowo się trzymać. Osoba z silną motywacją domknięcia przypomina więc nielubiącego zakupów mężczyznę w sklepie obuwniczym - gotów jest nabyć buty nawet o numer za małe, aby tylko mieć kupowanie już za sobą. Ludzie dość mocno różnią się potrzebą domknięcia poznawczego, co mierzy kwestionariusz, którego przykładowe pozycje zawiera tabela 2.7.

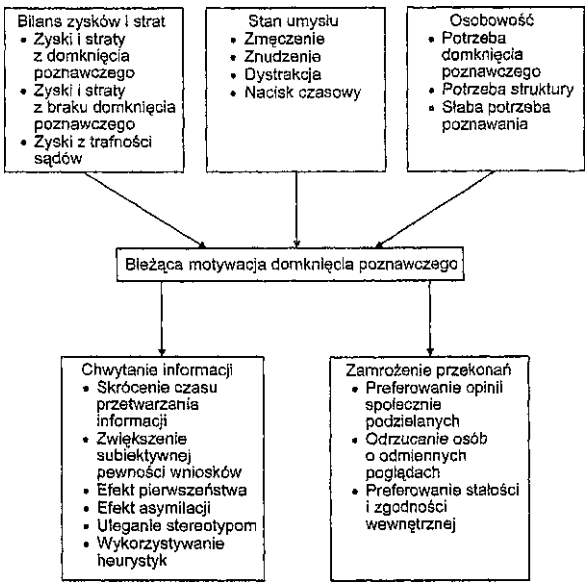
Tabela 2.7. Przykładowe pozycje ze Skali Potrzeby Domknięcia Poznawczego złożonej z czterech wskazanych podskal

Preferowanie porządku
Myślę, że dobrze uporządkowane życie jest zgodne z moim temperamentem.
Moje własne otoczenie jest nieuporządkowane i niezorganizowane.*
Dopiero ustalenie spójnych reguł umożliwia mi cieszenie się życiem.
Preferowanie przewidywalności
Myślę, że zabawnie jest zmieniać plany w ostatnim momencie.*
Bawi mnie niepewność związana z nowymi sytuacjami.*
Unikam sytuacji, których konsekwencji nie da się przewidzieć.
Nietolerancja wieloznaczności
Unikam niejasnych sytuacji.
Myślę, że lepiej się uczę w sytuacjach, w których brak jasno określonych celów i wymagań.*
Czuję dyskomfort, gdy czyjeś czyny lub intencje są dla mnie niejasne.
Zamkniętość umysłowa
Dążę do tego, by zawsze wiedzieć, co ludzie myślą na dany temat.
Unikam stawiania pytań, na które można odpowiedzieć na wiele różnych sposobów.
Zwykle dostrzegam wiele możliwych rozwiązań problemu, przed którym stoję*

* Pozycje o odwróconej punktacji.

Źródło: Webster i Kruglanski, 1994 w tłumaczeniu Kossowskiej, 2003.

Bieżąca motywacja domknięcia poznawczego nie jest tylko kwestią predyspozycji indywidualnych, ale ma wiele źródeł, co ilustruje rycina 2.10. Najważniejszym jest bilans zysków i strat wynikających z domknięcia, czyli ze sformułowania ostatecznej konkluzji, bądź też z braku domknięcia, czyli z braku takiej konkluzji. Jeżeli wpadamy spóźnieni na peron, z którego zaraz ruszą dwa pociągi, to potrzeba domknięcia (zdecydowania, do którego wsiąść) jest duża, szczególnie gdy jeden jedzie do Gdańska, a drugi do Lublina. Presja czasowa stanowi zwykle ważny czynnik nasilają-



Rycina 2.10. Wyznaczniki i konsekwencje bieżącej motywacji domknięcia poznawczego

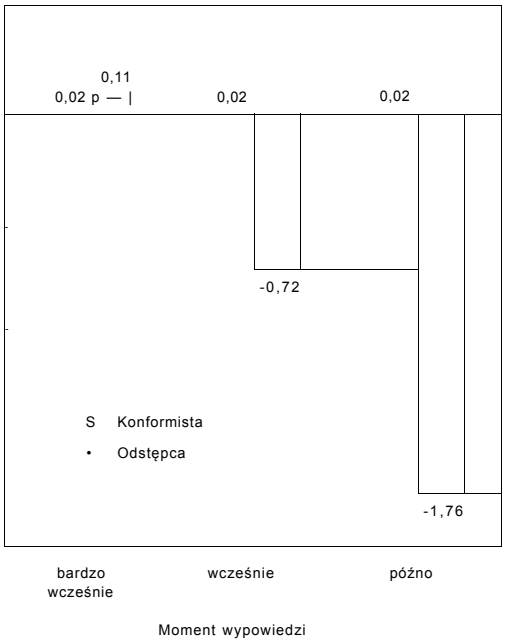
Źródło: na podstawie prac Kruglanski, 2004 oraz Kruglanski i Webster, 1996.

cy motyw domknięcia, a podobnie działają zmęczenie, znudzenie czy dystraktory, takie jak hałas. W opisanych warunkach przetwarzanie informacji staje się uciążliwe i nieprzyjemne, dążymy więc do jego możliwie szybkiego zakończenia. Ludzie, którzy ogólnie nie lubią myśleć, czyli mają niską potrzebę poznania (była o niej mowa wcześniej), częściej przejawiają potrzebę domknięcia. Jest ona natomiast mniejsza u osób, które z tych czy innych względów obawiają się nietrafności własnych sądów. Wszystkie wymienione na rycinie 2.10 czynniki - czy to sytuacyjne, czy osobowościowe - działają z podobną siłą i w zbliżony sposób.

Motywacja domknięcia poznawczego przejawia się w pospiesznym chwytaniu informacji i zamrożeniu przekonań sformułowanych na ich podstawie. Jej istotą jest z jednej strony możliwie szybkie pozyskanie subiektywnej pewności, z drugiej zaś - obrona tejże w obliczu nowych informacji, a więc niepodatność raz sformułowanych sądów na zmianę. Pospieszne chwytanie informacji polega na opieraniu sądów i decyzji na wcześnie pojawiających się danych kosztem tych napływających w dalszej kolejności. Przejawem tego jest efekt pierwszeństwa - motyw domknięcia poznawczego prowadzi do opierania sądów na początkowych informacjach o spostrzeganej osobie. Jeżeli są one pozytywne (a późniejsze - negatywne), to ogólny sąd jest bardziej pozytywny, niż kiedy informacje początkowe są negatywne. Zjawisko to pojawia się w większym natężeniu przy silnej niż słabej motywacji domknięcia poznawczego. Podobnie sprawy się mają z efektem asymilacji, czyli „podciągania" przetwarzanych danych do jakiejś już zaktywizowanej informacji - jeżeli wychodzimy z kina, gdzie oglądaliśmy kryminał (aktywizacja agresji), to bardziej jesteśmy skłonni potraktować niewinne szturchnięcie sąsiada jako prowokację, niż po obejrzeniu komedii (brak aktywizacji agresji). Badania Kruglanskiego (2004) pokazały, że nasilona potrzeba domknięcia skutkuje wzrostem tak rozumianej asymilacji, podczas gdy instrukcja nakazująca dbanie o trafność formułowanych sądów (osłabiająca motyw domknięcia) prowadzi do spadku asymilacji. Jak się przekonamy w rozdziale 5.3.2, ludzie często ulegają podstawowemu błędowi atrybucji, który polega na przecenianiu czynników wewnętrznych, a niedocenianiu nacisków sytuacyjnych jako przyczyn zachowania. Na przykład, widząc ciągle mówiącego wykładowcę, możemy go uważać za gadułę, choć jego rozmowność może wynikać nie z gadatliwości, lecz z pełnionej roli społecznej - trudno przecież o wykładowcę, który nic nie mówi. Aby poprawnie ocenić stopień jego gadulstwa powinniśmy więc uwzględnić poprawkę na pełnioną przez niego rolę. Taka poprawka następuje jednak późno w sekwencji przetwarzania danych i wymaga świadomego namysłu - dlatego przy silnym motywie domknięcia w ogóle do niej nie dochodzi i motyw skutkuje zwiększeniem podstawowego błędu atrybucji.

Pospieszne chwytanie informacji oznacza poleganie nie tylko na danych początkowych, lecz także na informacjach łatwych do uzyskania, na przykład stereotypowych. Dlatego motyw domknięcia wzbudza większą skłonność do ulegania stereotypom, zamiast trudniejszym do uzyskania i przetworzenia indywidualnym informacjom na temat ocenianej osoby. Na przykład w sytuacji pośpiechu ludzie bardziej ulegają stereotypowi kobiecości, formułując opinie o żeńskich i męskich kandydatach na stanowisko menedżera. Motywacja domknięcia owocuje ogólnie krótszym i bardziej powierzchownym przeszukiwaniem informacji, na których mogą i powinny się opierać formułowany sąd lub decyzja. Paradoksalnie towarzyszy temu silniejsze subiektywne poczucie pewności i słuszności własnych sądów niż przy głębszym i bardziej wielostronnym rozważeniu informacji, jakie ma miejsce przy słabej motywacji domknięcia. Badania Małgorzaty Kossowskiej (2005, 2007) wskazują, że głęboką przyczynę ograniczonego przetwarzania informacji przez osoby o wysokiej potrzebie domknięcia stanowią pewne deficyty poznawcze w postaci mniejszej puli zasobów pamięci operacyjnej, jakie są one w stanie przeznaczyć na aktualnie wykonywane zadanie, bądź też w postaci gorszego gospodarowania tymi zasobami, kiedy je dzielą między dwa równolegle wykonywane zadania.

Drugą konsekwencją motywu domknięcia poznawczego jest zamrożenie przekonań, czyli podtrzymywanie raz uzyskanego domknięcia. Przejawia się to skłonnością do przyjmowania przekonań, które są podzielane przez większość, dzięki czemu będą rzadziej atakowane w przyszłości. Dlatego osoby o dużej potrzebie domknięcia wykazują tendencję do przyjmowania poglądów konserwatywnych i uproszczonych (Kossowska, 2005). Nawet sytuacyjnie wzbudzony motyw domknięcia prowadzi do silniejszego odrzucania odstępców, czyli osób wyznających inne poglądy niż większość. Odstępcy w małej grupie społecznej wprowadzają dysonans, a ten jest stanem nieprzyjemnym (zob. ramkę Teoria 7) i utrudnia domknięcie w procesie podejmowania decyzji przez grupę. Wykazały to interesujące badania z udziałem harcerzy wybierających między dwoma miejscami, w których miał



Rycina 2.11. Zmiana sympatii w stosunku do konformisty i odstępcy w zależności od momentu jego wypowiedzi

Źródło: na podstawie danych w Kruglanski i Webster, 1991, s. 216.

się odbyć ich obóz letni. Podczas grupowej dyskusji na ten temat jeden z harcerzy - na prośbę badaczy - wypowiadał się za stanowiskiem większości (czyli bardziej popularnym miejscem), drugi zaś - przeciw niemu. Przedmiotem badania były zmiany sympatii pozostałych członków grupy do tych dwóch osób. Jak pokazuje rycina 2.11, sympatia do konformisty nie zmieniła się w ogóle po dyskusji (w porównaniu z sympatią początkową), natomiast sympatia do odstępcy zmniejszała się tym bardziej, im później się on wypowiadał. Im później odstępca zabierał głos, tym mniej czasu zostawało do podjęcia decyzji, a więc większa była potrzeba domknięcia u pozostałych harcerzy. Inny eksperyment tych samych autorów wykazał, że odrzucenie odstępcy podobnie rosło w warunkach hałasu, który również nasila motyw domknięcia poznawczego.

Innym sposobem na zamrożenie przekonań jest ujmowanie ich w kategoriach raczej abstrakcyjnych niż konkretnych. Jeżeli widzimy, że nowy sąsiad krzyczy na swojego syna, możemy to zdarzenie zapamiętać jako konkretny akt (krzyczy na syna) albo jako abstrakcyjną cechę (jest agresywny; zob. rozdz. 5.1.1). Badania Kruglanskiego (2004) wykazały, że motyw domknięcia poznawczego skutkuje większą skłonnością do kategorii abstrakcyjnych w spostrzeganiu ludzi, zapewniają one bowiem subiektywnie większy stopień pewności niż kategorie konkretne. Jeżeli wiemy, że sąsiad krzyczał w poniedziałek, to nie wiemy, czy będzie krzyczał i we wtorek. Gdy jednak wiemy, że w poniedziałek był agresywny, to będzie agresywny i we wtorek. Przypisanie abstrakcyjnych cech pozwala zatem przewidywać więcej zachowań spostrzeganej osoby, ale ma to swoją cenę w postaci mniejszej podatności przekonania na zmianę pod wpływem nowych informacji. Konkretne przekonanie, że sąsiad krzyczał, łatwo zmienić (wystarczy, że przestanie krzyczeć), natomiast abstrakcyjne przekonanie, że jest agresywny, zmienić trudniej (choćby dlatego, że unikamy osób agresywnych, więc pobieramy mniej nowych informacji na ich temat).

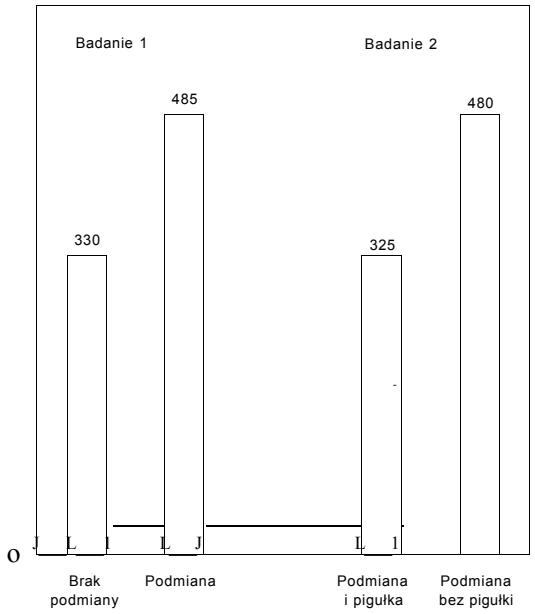
2.4.3. Potrzeba sensu

Oprócz doraźnego zapotrzebowania na subiektywnie pewną wiedzę umożliwiającą podejmowanie różnych działań, ludziom potrzebna jest także wiedza składająca się na ogólne poczucie sensu. Popularna w połowie XX wieku filozofia egzystencjalistyczna (Heidegger, Sartre) upatrywała główny problem człowieka w kłopotach ze znalezieniem sensu własnego istnienia, czyli z odpowiedzią na pytanie o znaczenie ludzkiej egzystencji. Dążenie do poczucia sensu było przedmiotem licznych dociekań psychologicznych - począwszy od teorii dysonansu poznawczego (zob. ramkę Teoria 7), które jednak ograniczały się do wewnętrznej spójności pojedynczych elementów, takich jak dwa równocześnie wyznawane przekonania czy zgodność zachowania wobec jakiegoś obiektu z przekonaniami na jego temat. Steven Heine, Travis Proulx i Kathleen Vohs (2006) sformułowali model utrzymywania znaczenia (MUZ) zakładający, że dążenie do poczucia sensu jest ogólnym motywem leżącym u podstaw wielu ludzkich zachowań.

Motyw poszukiwania sensu jest wzbudzany pojawianiem się bezsensu, czyli anomalii, które są sprzeczne z naszymi zdroworozsądkowymi teoriami świata i wynikającymi z nich oczekiwaniami. Taką anomalią może być niezwykły obiekt, na przykład cielę z dwiema głowami, niezwykłe zdarzenie (wybuch wulkanu na Islandii odcina nas od możliwości wylotu z Majorki albo dowiadujemy się o czternastolatce, że zamordowała swojego młodszego brata) czy nawet niezwykle uprzejme zachowanie nauczyciela wychowania fizycznego, 0 którym zawsze sądziliśmy, że jest ordynusem. Wykrycie anomalii jest samo w sobie nieprzyjemne i powoduje wzrost pobudzenia fizjologicznego, na co wskazują klasyczne badania Brunera 1 Postmana (1949), którzy stwierdzili wzrost pobudzenia u badanych oglądających niespójne karty

do gry, z czerwonymi pikami i czarnymi kierami. Od czasów Jeana Piageta (1937/1954) wiemy, że z anomalią można sobie poradzić na dwa sposoby. Pierwszy to **akomodacja,** czyli zmiana struktury wiedzy w taki sposób, aby dopasować ją do nowej informacji - na przykład możemy zmienić zdanie 0 nauczycielu wychowania fizycznego i zacząć uważać go za człowieka uprzejmego. Drugi sposób to asymilacja, czyli „podciągnięcie" informacji sprzecznej z oczekiwaniami do tych ostatnich - na przykład zaczynamy wątpić, czy zachowanie nauczyciela faktycznie było uprzejme (może tylko udawał szarmanckiego, aby zrobić dobre wrażenie na polonistce). Niemniej akomodacja jest procesem pochłaniającym czas i zasoby umysłowe, gdyż wymaga przebudowy wiedzy (musielibyśmy zacząć inaczej myśleć o nauczycielach wychowania fizycznego, a nawet o wszystkich nauczycielach), natomiast asymilacja bywa niekompletna i niewystarczająca. MUZ postuluje, że wobec tego ludzie redukują wywołane anomalią pobudzenie w jeszcze łatwiejszy sposób - odbudowują poczucie sensu w jakiejś innej dziedzinie, która akurat jest „pod ręką". Tracąc poczucie sensu w jednej dziedzinie, dokonują płynnej kompensacji, bezwiednie 1 natychmiastowo nasilając poczucie sensu w innej dziedzinie, która znalazła się w polu świadomości.

Ilustracją procesu płynnej kompensacji jest pomysłowy eksperyment, którego uczestnicy czytali opis przypadku kobiety aresztowanej za prostytucję i mieli zaproponować wielkość grzywny, jaką powinna zostać ukarana. Zwiększanie kary za łamanie norm moralnych i prawnych wystąpiło tu więc w roli wskaźnika potwierdzania sensu tych norm. Zanim jednak badani dostali opis do ręki, eksperymentatorka wręczała im kilka kwestionariuszy do wypełnienia, a ponieważ jednego zabrakło, wychodziła po niego do sąsiedniego pomieszczenia. Po chwili wracała, ale nie była to już ta sama osoba, tylko zupełnie inna dziewczyna, choć identycznie ubrana. Proces podmiany (który można obejrzeć na stronie: http://www.psych.ubc.ca /~heine/MMMSwitch.wmv) zauważyło tylko 10% badanych, natomiast pozostali po prostu kontynuowali swoje zadanie, wywiad poeksperymentalny ujawnił zaś, że faktycznie ich świadomość nie odnotowała podmiany, jakkolwiek uczynił to ich umysł. Jak ilustruje rycina 2.12, badani po podmianie proponowali niemal o połowę wyższą grzywnę niż badani bez podmiany. Wyniki drugiego badania przedstawionego na rycinie potwierdzają też rolę pobudzenia. W tym przypadku dokonywano podmiany u wszystkich uczestników, ale połowie podawano pod pewnym pretekstem pigułkę (w rzeczywistości placebo), informując, że może ona dawać lekkie objawy pobudzenia i zaniepokojenia. Tych uczestników poddano więc procedurze znanej jako fałszywa atrybucja (przyczyna) pobudzenia (Zanna i Cooper, 1974) - mogli oni przypisać objawy własnego pobudzenia pigułce, a nie temu, co się działo w czasie badania. Jak widać z prawej części ryciny, badani z warunków „podmiana bez pigułki" nadal proponowali surowszą karę dla prostytutki, natomiast ci, którzy przypisywali wynikający z podmiany wzrost pobudzenia pigułce, proponowali karę znacznie łagodniejszą, na poziomie braku podmiany z kontrolnych warunków pierwszego badania.



Rycina 2.12. Wielkość grzywny dla prostytutki proponowana w różnych warunkach eksperymentalnych

Źródło: Proulx i Heine, 2008, s. 1297.

Podmiana partnerki interakcji powodowała więc wzrost pobudzenia i włączała motyw odbudowania poczucia sensu realizowany w tym badaniu przez nasilone opowiadanie się za normą moralną i prawną. Kiedy jednak wzrost pobudzenia można było wyjaśnić w jakiś łatwy sposób (pigułka), badani nie reagowali kompensacyjnym wzrostem wiary w inne przekonania. Spora liczba badań Heinego i współpracowników dowodzi, że motyw poszukiwania sensu może być wzbudzany na różne sposoby, takie jak oglądanie bezsensownych obrazów, wyobrażanie sobie włamania do własnego domu, czytanie absurdalnego opowiadania Kafki, czytanie niespójnych par słów (takich jak „szybka jagoda") w przeciwieństwie dó spójnych („soczysta jagoda"), ekspozycja na podprogowe wyświetlanie słów oznaczających bezsens, a nawet

nieoczekiwane oglądanie skeczy Monty Pythona (Proulx i Heine, 2010). Z takimi zagrożeniami dla poczucia sensu i przewidywalności zdarzeń trudno sobie poradzić wprost, dlatego ludzie uciekają się w ich obliczu do kompensacyjnego wzrostu wiary w przekonania dotyczące czegoś zupełnie innego (ale podsuniętego przez bieżącą sytuację), na przykład doszukują się rzeczywistych słów w bezsensownych ciągach liter, potępiają osoby źle wyrażające się o naszym kraju, potępiają obcych, a nawet silniej pożądają produktów świadczących o wysokim statusie społecznym, co jest przejawem wzrostu subiektywnej prawomocności istniejących hierarchii społecznych, które również są źródłem poczucia sensu i sprawiedliwości (zob. rozdz. 19.1).

2.5, Status i samoocena

Motyw podtrzymania, obrony i podwyższania samooceny jest tak przemożny i wszędobylski, że poświęciłem mu odrębny rozdział 7 tej książki. Przedstawione tam dane świadczą o tym, że dążenie do pozytywnej samooceny jest motywem ukrywającym się za nadspodziewanie szerokim zakresem ludzkich działań i przekonań, zagrożenie samooceny wywołuje bardzo silne reakcje obronne, pozytywna samoocena zaś ma bardzo wiele dobroczynnych korelatów. Równie dobrze zbadane, choć nie aż tak, wydaje się ludzkie dążenie do statusu, czyli nasilanie własnej ważności w porównaniu z innymi, o czym traktuje podrozdział 18.1.3. W tym miejscu zajmę się tylko jednym problemem - czy dążenie do wysokiej samooceny jest uniwersalnym motywem ludzkim?

W uniwersalność tego motywu powątpiewali Heine, Lehman, Markus i Kitayama (1999), wskazując, że większość badań na ten temat dotyczy próbek wywodzących się z kultur indywidualistycznych, takich jak amerykańska, podczas gdy badania próbek japońskich dowodzą lokowania się średniej samooceny w pobliżu punktu neutralności. Może to świadczyć o kulturowo ograniczonym charakterze pozytywności samooceny jako zjawiska charakterystycznego dla kultur jedynie indywidualistycznych z ich naciskiem na prymat jednostki nad grupą i społecznością, ale nietypowego dla kultur kolektywistycznych z ich naciskiem na prymat społeczności. To kwestionowanie uniwersalności samooceny i motywu jej podwyższania spotkało się z reakcjami dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, Sedikides, Gaertner i Toguchi (2003) wykazali, że także Japończycy nasilają samoocenę, tyle że czynią to nie w zakresie własności indywidualistycznych i sprawczych, lecz wspólnotowych i kolektywistycznych, silnie cenionych w kulturze japońskiej. Na przykład Amerykanie uważają siebie za lepszych od innych pod względem takich cech, jak niezależność, oryginalność i samowystarczalność (czego nie robią Japończycy), natomiast Japończycy uważają siebie za lepszych od innych w zakresie takich cech, jak ugodowość, skłonność do kompromisu i współpracy (czego nie robią Amerykanie). Po drugie, wiele danych wskazuje, że to raczej Japończycy są kulturą nietypowo skromną - na przykład metaanaliza badań obejmujących ponad 77 tysięcy Chińczyków przekonuje, że ich samoocena daleko wykracza ponad punkt indyferencji, niskiej zaś samoocenie towarzyszy wzrost depresji i lęku oraz spadek dobrostanu psychicznego, podobnie jak się to stwierdza w kulturach indywidualistycznych (Cai, Wu i Brown, 2009). Wreszcie kluczowy przejaw pozytywnej samooceny w postaci obronnego wzorca atrybucji (przypisywanie sukcesów sobie, a porażek przyczynom zewnętrznym) ujawnia się z dużą siłą we wszystkich regionach świata, nie wyłączając Europy Wschodniej czy Afryki, a jedynym dobrze poznanym wyjątkiem jest Japonia (tab. 7.4). Pozytywna samoocena jawi się więc jako zjawisko uniwersalne, choć kulturowo zmienne są sposoby jej podnoszenia.

Problem 2: Jak pieniądze zmieniają ludzi?

Mądrość potoczna zakłada, że pieniądz zmienia ludzi - zwiększa ich motywację (w powszechnym przekonaniu podniesienie płacy jest najlepszym sposobem na wzrost motywacji do pracy), ale pogarsza funkcjonowanie społeczne (psuje i czyni egoistami). Aby sprawdzić, czy tak jest w istocie, Kathleen Vohs, Nicole Mead i Miranda Goode (2006) aktywizowały badanym ideę pieniędzy na obrzeżach świadomości, w postaci zawieszonego na ścianie laboratorium plakatu przedstawiającego dużą liczbę banknotów czy karty kredytowe albo podobnych obrazów używanych w charakterze wygaszacza ekranu czy ozdoby na podkładce do pisania. Autorki pokazały w dziewięciu badaniach, że pod wpływem aktywizacji pieniędzy ludzie stawali się bardziej, samodzielni (dłużej pracowali nad trudnym zadaniem, nie prosząc o pomoc, choć mieli taką możliwość), bardziej zdystansowani od innych (siadali w większej odległości, woleli pracować i odpoczywać w samotności) i mniej skłonni dó pomagania nieznajomym (poświęcali połowę mniej czasu na pomaganie koledze, dawali mniejsze datki na cele dobroczynne i zbierali mniej ołówków, które „przypadkowo" rozsypały się koleżance). Ponieważ pieniądze są symbolem relacji rynkowej (jeden

z podstawowych rodzajów relacji społecznych, o których traktuje ramka Teoria 12), autorki powiadają, że przestawienie się ludzi na relację rynkową budzi w nich kluczową dlań **motywację do samowystarczalności** doprowadzającą do tych szczegółowych efektów,

Jednak badania Wiesława Baryły (2011) sugerują, że w istocie pieniądze nasilają nie tyle samowystarczalność, ile dowolną motywację aktywną w momencie ich pojawienia się, W jednym z tych badań studentka mówiła „dzień dobry" nieznajomym w galerii handlowej, na co 55% odpowiadało tym samym pozdrowieniem. Gdy studentka trzymała w ręku teczkę z widokiem pieniędzy, odsetek ten rósł do 77%. W innym badaniu Baryła prowokował członków pewnej społeczności internetowej, dając negatywne oceny ich stronom - w warunkach gdy autor robił to pod nickiem „Monday", 39% osób go zaatakowało, kiedy jednak nazywał się „Money", zaatakowało go aż 68%. W podobnych badaniach autor pokazał, że samo pojawienie się pieniądza nasila motywację osiągnięć, obrony samooceny, a nawet motyw pomagania. Ten ostatni aktywizował, prosząc oczekujących na odlot podróżnych gdańskiego lotniska o krótki opis przyjaciela lub - dla celów kontrolnych - kolegi z pracy. Potem następowała duża prośba o wypełnienie długiego kwestionariusza. Jak ilustruje pierwszy wiersz tabeli 2.8, aktywizacja osoby przyjaciela powodowała dwukrotny przyrost odsetka pomagających w porównaniu z aktywizacją kolegi. Samo więc myślenie o przyjacielu bezwiednie czyni człowieka bardziej pomocnym, co wcześniej wykazali Fitzsimons i Bargh (2003). W warunku aktywizacji pieniędzy dziewczyna prowadząca badanie rozchylała bluzę, wskutek czego ukazywał się jej podkoszulek z widokiem licznych banknotów. Powodowało to wzrost pomagania w warunkach „przyjaciel", choć nie w warunkach „kolega", Wiele danych zgromadzonych przez Baryłę świadczy o tym, że faktycznie pieniądze nasilają dowolną bieżącą motywację, niezależnie od tego, czy wiąże się ona z samowystarczalnością, czy nie. Dlaczego? Badacz wskazuje, że z oczywistych powodów pieniądze są skojarzone z licznymi nagrodami (jedzenie, picie, szacunek, schronienie), a ich widok aktywizuje ośrodki przyjemności w mózgu (Knutson et al., 2001). Samo pojawienie się pieniędzy działa więc, jak pozytywny zastrzyk energii, który dodaje mocy dowolnemu motywowi już aktywnemu w danym momencie. Jak powiada Will Smith, „pieniądze nie zmieniają człowieka, tylko nasilają to, co w nim już jest".

Tabela 2.8. Odsetek pomagających osób w zależności od natężenia wstępnej motywacji prospołecznej (przyjaciel - kolega) oraz aktywizacji idei pieniądza

	Przyjaciel	Kolega
Kontrolne	60	30
Pieniądze	77	23

Źródło: Baryła, 2011.

2.8. Relacje między motywami społecznymi

Wyodrębnienie czterech głównych motywów społecznych w postaci przynależności, sprawczości, poznania i samooceny niejako automatycznie nasuwa pytanie, jak się przedstawiają relacje między nimi. Próbowano na nie odpowiedzieć na dwa sposoby. Po pierwsze, ustalając, który motyw jest ważniejszy, czyli ma zdolność do wyłączania któregoś z pozostałych. Po drugie, określając, jak dalece motywy te są równoważne i wzajemnie zastępowalne.

2,6.1. Który motyw jest najważniejszy?

Pomysł porządkowania czynników motywacyjnych pod względem ważności jest nienowy, a pierwszym autorem proponującym hierarchię potrzeb był Abraham Maslow (1970). Wyróżnił on pięć szczebli potrzeb: 1) fizjologiczne (głód, pragnienie, seks, wypoczynek); 2) bezpieczeństwo (schronienie, ubranie, brak zagrożenia życia i zdrowia); 3) przynależność i miłość (bliskie związki, przyjaźń, przynależność do grup); 4) szacunek i dowartościowanie (osiągnięcia, kompetencje, uznanie i szacunek) oraz 5) samourzeczywistnienie, czyli realizacja własnego, niepowtarzalnego potencjału. Maslow sądził, że w miarę zaspokajania potrzeb niższego rzędu rośnie skłonność lub zdolność do realizacji potrzeb wyższego rzędu i że w tym kierunku przebiega rozwój jednostki. Choć jego teoria jest do dziś bardzo popularna, szczególnie w poradnikowej pop-psychologii, ta renoma wynika raczej z jej dopasowania do potocznych intuicji niż z faktów. Brak bowiem danych wskazujących, że ludzie realizują jakąś potrzebę dopiero po zaspokojeniu potrzeb niższego rzędu, a wiele obserwacji dowodzi, że bywa przeciwnie - na przykład ludzie głodni i w niebezpieczeństwie wcale nie przestają kochać ani pragnąć szacunku innych.

Bardziej precyzyjne podejście do problemu priorytetu motywów polega na porównywaniu wybranych motywów pod względem siły. William Swann (1990) zestawiał motyw trafnego poznania samego siebie z motywem samooceny, wychodząc z założenia, że u osób o wysokiej samoocenie oba motywy pozostają zgodne, podczas gdy u osób o samoocenie niskiej negatywne informacje uzyskiwane na własny temat są zgodne z motywem

poznania, a sprzeczne z motywem samooceny. Jak przekonuje omówienie tych badań w ramce Problem 7. Dążenie do pozytywności czy zgodności?, nawet na tak zawężone pytanie nie ma prostej odpowiedzi, to bowiem, który z motywów okaże się silniejszy, zależy od rodzaju badanej reakcji (poznawcza czy emocjonalna) oraz zasobów umysłowych - przy dużych zasobach zwycięża motyw poznania, przy małych - motyw podtrzymywania samooceny.

Warto zauważyć, że odpowiedź na pytanie, który z dowolnej dwójki motywów okaże się w jakiejś sytuacji silniejszy, jest utrudniona przez problem kalibracji, czyli wyrównania siły porównywanych motywów. Gdy nasza przyjaciółka założy paskudne wdzianko i spyta, czy rzeczywiście świetnie w nim wygląda, to odpowiedź „tak, świetnie" będzie wyrazem motywu przynależności (nie chcemy jej obrazić i stracić), odpowiedź zaś „nie, wyglądasz koszmarnie" - wyrazem motywu poznania (chcemy znać i głosić prawdę). Prawdopodobnie wybierzemy w tej sytuacji odpowiedź pierwszą, czujemy jednak, że nie musi to świadczyć o ogólnie większej sile motywu przynależności niż poznania. Po prostu ten pierwszy motyw wydaje się tu silniejszy niż drugi. Problem w tym, jak zmierzyć siłę każdego motywu i je porównać. Psychologia nie dysponuje jeszcze takimi metodami i na pytanie 0 względną siłę motywów nie jesteśmy w stanie odpowiedzieć, wykorzystując badania empiryczne.

2.6.2. Zastępowalność motywów

Przyjrzyjmy się raz jeszcze charakterystyce podstawowych motywów społecznych przedstawionej w tabeli 2.1. Wynika z niej, że każdy z nich ma specyficzną dla siebie treść sekwencji włączenie-realizacja-wyłączenie. Niemniej spora część tej sekwencji jest identyczna dla wszystkich - deprywacja każdego motywu prowadzi do pobudzenia, zagrożenia i poczucia bezsensu, nasycenie zaś wszystkich owocuje poczuciem sensu 1 pozytywnym stanem emocjonalnym. Sugeruje to, że kiedy motyw samooceny zostanie wzbudzony na przykład przez porażkę, a porażka jest nieodwracalna, to możemy się uciec do jakiegoś innego motywu - powiedzmy, przynależności społecznej, odbudowując nastrój i poczucie sensu przez jego realizację. W zgodzie z tym rozumowaniem Hogg i Sunderland (1991) stwierdzili, że osoby poinformowane o słabym wyniku w niedawno rozwiązywanym teście skojarzeń ujawniały silniejszą dyskryminację obcych i preferowanie swoich niż badani, u których nie wzbudzano motywu samooceny. W roku 2010 pod Smoleńskiem rozbił się samolot, w którym zginął polski prezydent i wielu dostojników państwowych. Choć porażka ta była skutkiem szkolnych błędów w organizacji lotu i pilotażu, okazała się takim ciosem dla samooceny narodowej wielu Polaków, że spowodowała wyraźny wzrost nastrojów patriotycznych (motyw przynależności), a także rozpowszechnienie różnych spiskowych teorii tej katastrofy (motyw poznania).

Motywy społeczne różnią od biologicznych co najmniej dwoma względami. Po pierwsze, potrzeby biologiczne mogą być zaspokojone tylko osiągnięciem pewnych obiektywnych stanów rzeczy, podczas gdy do realizacji motywów społecznych często wystarczają zmiany czysto subiektywne. Głód można zaspokoić na dłuższą metę tylko dzięki pokarmowi, ale nadszarpniętą samoocenę można odbudować, jak widzieliśmy, za pomocą wzrostu identyfikacji z własną grupą albo uprzedzeń do grup obcych, szczególnie jeżeli mamy w tych zabiegach wsparcie innych ludzi. Co zadziwiające, ten subiektywny charakter urzeczywistnienia motywów społecznych wcale nie czyni ich mniej realnymi. Jak widzieliśmy, brak wsparcia społecznego podnosi zapadalność na choroby, które całkiem realnie prowadzą do szybszej śmierci. Po drugie, zaspokojenie potrzeb fizjologicznych wymaga osiągnięcia specyficznych dla nich stanów rzeczy- głód może zaspokoić tylko pokarm, ale nie partner seksualny, potrzebę seksualną - partner, ale nie pokarm. Natomiast dowolny motyw społeczny może zostać choćby częściowo nasycony przez realizację innego motywu z tabeli 2.1. Wspomniany w rozdziale 2.4.3 model utrzymania znaczenia (MUZ) zakłada, że wspólnym mianownikiem umożliwia-

Teoria 2: Punktowość i przedziałowość jako strategie wyboru celów

Warunkiem skutecznej realizacji motywów jest osiąganie związanych z nimi celów. Jak jednak ludzie wybierają sam cel? Seria badań Grażyny Wieczorkowskiej (1998) prowadzi do wniosku, że są tu możliwe dwie strategie. **Strategia punktowa** polega na tym, że już na wstępie odrzucamy liczne możliwości i budujemy wąską kategorię cęfów - na przykład* wybierając pracę po ukończeniu studiów psychologicznych, Ewa poszukuje jedynie zatrudnienia w szpitalu w charakterze neuropsychologa, już na wstępie zatem odrzuca wszystkie oferty pozamedyczne. **Strategia przedziałowa** polega ná tym, że na wstępie akceptujemy szeroki zakres możliwości, spośród których

ostatecznie wybieramy cel - na przykład Anna, wybierając pracę, rozważa zajęcie neuropsychologa, ale także psychologa szkolnego i specjalisty do zarządzania personelem. Choć ta sama osoba może w różnych sytuacjach stosować różne strategie, badania Wieczorkowskiej pokazują, że skłonność do przedziałowości w jednej dziedzinie (wybieranie pracy) koreluje z takimi samymi upodobaniami w innych dziedzinach (wybieranie dywanu do swojego pokoju), czyli że niektóre osoby mają ogólną skłonność do strategii przedziałowych, inne zaś - do punktowych. -

Tabela 2.9. Podstawowe różnice między strategią punktową i przedziałową

Strategia punktowa	Strategia przedziałowa
Tworzenie wąskich kategorii celu poprzez wstępne odrzucanie wielu możliwości.	Tworzenie szerokich kategorii celu poprzez wstępną akceptację wielu możliwości.
Uznawanie za równoważne dokładnie takich samych celów.	Uznawanie za równoważne tylko celów w przybliżeniu do siebie podobnych.
Staranne planowanie, przygotowywanie, zwracanie uwagi ną szczegóły.	Brak planowania i czynności przygotowawczych, pomijanie szczegółów.
Orientacja zachowania na osiągnięcie specyficznego celu.	Orientacja zachowania na utrzymanie ogólnego kierunku działania.
Cele są realizowane po kolei, podjęcie nowego celu poprzedzają wytrwałe próby realizacji poprzedniego.	Różne cele realizowane są równocześnie, a nowe cele są podejmowane nawet bez osiągnięcia poprzednich.
Zablokowanie realizacji celu wywołuje opór przed jego zmianą.	Zablokowanie celu powoduje jego wymianę na inny.
Przyjemność sprawia poczucie dokończenia konkretnego zadania.	Przyjemność sprawia poczucie poruszania się w pożądanym kierunku.

Źródło: na podstawie Wieczorkowska i Burnstein, 2000.

Najważniejsze różnice między tymi dwiema strategiami postępowania podsumowuje tabela 2.9. Istotę strategii punktowej stanowi dokładne precyzowanie celu, niechęć do zastępowania wybranego celu innym (chyba że jest bardzo podobny), silna frustracja w wypadku zablokowania realizacji wybranego celu, a także dokładne planowanie i przywiązywanie uwagi do szczegółów traktowanych jako ważne. Cele realizowane są sekwencyjnie (po kolei), a przyjemność sprawia poczucie dokończenia konkretnego zadania. Inaczej w wypadku strategii przedziałowej - tutaj cel jest zdefiniowany szeroko, w związku z czym zbędne staje się dokładne planowanie i zwracanie uwagi na szczegóły (które są ważne z punktu widzenia jednej możliwości, ale nieistotne z perspektywy innych możliwości również nadających się do zaakceptowania), w razie zablokowania jednego celu, człowiek przerzuca się na realizację innego, równoważnego, różne cele realizowane są równolegle, przyjemność zaś czerpana jest z poczucia, że posuwamy się w ogólnie pożądanym kierunku.

Strategie przedziałowe są szczególnie skuteczne w środowiskach ubogich w trudne do znalezienia zasoby (gdzie musimy się zadowolić czymkolwiek, co przypomina cel), podczas gdy strategie punktowe - w środowiskach obfitych w zasoby umieszczone w dobrze znanych miejscach (gdzie możemy sobie pozwolić na poszukiwanie dokładnie tego, o co nam chodzi). Takim środowiskiem bogatym w dobrze umiejscowione zasoby jest współczesna Polska gospodarki rynkowej.- jeżeli wymarzyliśmy sobie na obiad cielęcinę w cieście, wystarczy pójść do jednego sklepu, gdzie sprzedają ten rodzaj mięsa, do drugiego, gdzie sprzedają mąkę, i sprawa załatwiona, jednakże w Polsce socjalistycznej, sprzed przełomu 1989 roku, sprawy miały się zgoła.inaczej r- gdyby ktoś wymarzył sobie cielęcinę w cieście, musiałby bardzo się naczekać, zanim ją „rzucą" do rzeźnika (rzucili akurat tylko boczek), a nawet ze znalezieniem mąki byłyby kłopoty (w sklepie jest tylko makaron). Krótko mówiąc, osoba o tak wąskd zdefiniowanym obiedzie mogłaby go nie doczekać. Inaczej osoba o szeroko zdefiniowanym obiedzie (cokolwiek, byle smacznie i dużo) - taka mogła kupić boczek i makaron, po czym przyrządzić coś na podobieństwo spaghetti (gdy znalazła jeszcze pomidora) lub zapiekanki (gdy znalazła ser). Nie dziwi zatem, że badania prowadzone na dużych próbach ogólnopolskich pokazały, że w socjalizmie (w 1987 roku) bardziej zadowoleni z życia byl| Polacy o skłonności do strategii przedziałowych (a nie punktowych), natomiast w gospodarce rynkowej (w 1995 roku) -puńktowcy niż przedziałowcy (Wieczorkowska i Burnstein, 1999).

Warunkiem dostępu do konsumpcji jest jednak w gospodarce rynkowej praca, która w tym środowisku stanowi zasób trudny do znalezienia, szczególnie dla punktowców, ponieważ precyzja ich oczekiwań sprawia, że mniejszy zakres zajęć jest w stanie je zaspokoić. Badania nad bezrobotnymi pokazały, że puńktowcy znacznie dłużej pozostają beż pracy (średnio 11,8 miesiąca) niż przedziałowcy (średnio 6 miesięcy; Wieczorkowska, 1998). Co ciekawe, amerykańskie badania nad skutecznością programów interwencyjnych przeciwdziałających bezrobociu wskazują, że bezrobotni, których nakłaniano do rozważania szerokiego zakresu możliwych zajęć zarobkowych (a więc trenowano w stosowaniu strategii przedziałowej), szybciej znajdowali pracę niż osoby niepoddane temu oddziaływaniu (Caplan et al., 1989). Wygląda więc na .to, .że poszukując pracy w gospodarce rynkowej, mamy większą szansę powodzenia przy strategii przedziałowej: tworząc szeroki zakres możliwych dó przyjęcia ofert, łatwiej znajdziemy taką, która nas zadowoli. Na precyzyjne przyjemności punktowca możemy sobie pozwolić dopiero przy konsumpcji - pod warunkiem że już mamy pracę.

jącym tę wzajemną zastępowalność motywów społecznych jest społeczne budowanie znaczenia świata i ludzkich działań. Heine i współpracownicy (2006) powiadają, że znaczenie jest zawsze relacją ujmującą w całość jakieś elementy (w szczególności różne wyznawane przekonania) i wyjaśniającą spójność między nimi. Konstatacja tej spójności to właśnie źródło poczucia sensu. MUZ postuluje, że tracąc poczucie sensu w jednej dziedzinie, ludzie dokonują płynnej kompensacji, bezwiednie i natychmiastowo nasilając poczucie sensu w jakiejś innej dziedzinie-jak widzieliśmy, dziwaczna podmiana partnerki interakcji nasilała trzymanie się zasad moralnych.

Zasada płynnej (bezwiednej i bezwysiłkowej) kompensacji obowiązuje nie tylko wewnątrz jakiegoś motywu, takiego jak poznanie (o czym była już mowa), lecz także między różnymi motywami społecznymi, czego dowodzi wiele danych zebranych lub podsumowanych przez Proulx i Heinego (2010). Deprywacja motywu poznania skutkuje nasileniem motywu przynależności. Na przykład niepewność wynikająca z angażowania się w zadania niemające jasnego rozwiązania prowadzi do wzrostu dyskryminacji członków grupy obcej dla zysków grupy własnej, a czytanie literatury absurdu (Kafka) nasila identyfikację z kulturą własnego kraju. Deprywacja kontroli skutkuje zwiększeniem potrzeby poznania i znajdowania sensu tam, gdzie inni go nie widzą. Na przykład poczucie braku kontroli lub zajmowanie podporządkowanej pozycji w hierarchii władzy potęguje skłonność do dostrzegania sensownych wzorów w przypadkowych plamach i kropkach oraz pogłębia wiarę w działanie sił nadprzyrodzonych. Zagrożenie samooceny w postaci porażki powoduje wzrost motywu poznania (ludzie bardziej intensywnie wyznają swoje przekonania i są pewniejsi swoich racji) oraz motywu przynależności (ludzie silniej identyfikują się ze swoimi, a odrzucają obcych). Deprywacja motywu przynależności w postaci wykluczenia społecznego nasila skłonność do odrzucania obcych, znajdowania sensu tam, gdzie jest go niewiele, i podbudowywania samooceny na różne sposoby. Chyba największym zagrożeniem dla poczucia sensu jest uświadomienie sobie nieuchronności własnej śmierci (zob. ramkę Teoria 4). Wiele badań dowodzi, że aktywizacja myśli o śmierci może nasilać realizację każdego z czterech motywów społecznych: dążenia do przynależności, popadania w złudzenie kontroli, doszukiwania się sensu tam, gdzie go nie ma i wzrostu zabiegów podwyższających samoocenę.

2.7. Podsumowanie

Kluczowym przejawem społecznej natury człowieka jest powszechne występowanie u ludzi - poza motywami biologicznymi - czterech motywów społecznych: przynależności, sprawczości, poznania i samooceny. Czynnikiem włączającym motyw przynależności jest wykluczenie społeczne, realizacja tego motywu polega zaś na naprawieniu naruszonych relacji społecznych bądź zbudowaniu nowych. Czynnikiem włączającym motywy sprawcze jest deprywacja kontroli i niedostatek kompetencji, a realizacja motywu polega na odzyskaniu kontroli lub poprawie kompetencji. Czynnik włączający motywy poznania stanowi niepewność i konieczność pozyskania informacji wystarczających do sformułowania sądu lub decyzji, realizacja motywów polega zaś na pozyskaniu wiedzy, struktury i zamknięcia poznawczego. Czynnik włączający motyw samooceny to zagrożenie wartości i ważności własnej osoby, a realizacja motywu polega na odbudowaniu poczucia własnej wartości, co osiągane jest na wiele różnych sposobów. Wzbudzenie każdego z tych motywów ma pewne specyficzne dlań konsekwencje (samotność, beznadziejność, niezrozumienie, depresja), ale owocuje też skutkami niespecyficznymi pojawiającymi się przy deprywacji każdego (pobudzenie, zagrożenie i poczucie bezsensu). Ponieważ także nasycenie każdego motywu niesie pewne niespecyficzne następstwa w postaci pozytywnego afektu, poczucia sensu i bezpieczeństwa, u ludzi często obserwuje się zjawisko płynnej kompensacji polegające na automatycznym odbudowywaniu poczucia sensu i bezpieczeństwa poprzez realizację nie tego motywu, który został pierwotnie wzbudzony, lecz jednego z trzech pozostałych. Wykluczenie społeczne może więc owocować wzrostem realizacji motywów sprawczych (kompensacyjny wzrost poczucia kontroli w jakiejś innej dziedzinie), zagrożenie samooceny zaś - zwiększeniem realizacji motywów poznania (wzrost poczucia pewności wyznawanych poglądów). Model utrzymywania znaczenia postuluje, że wspólnym mianownikiem umożliwiającym płynną kompensację między motywami jest poczucie sensu, choć podobną rolę mogą odgrywać pozytywny afekt i poczucie bezpieczeństwa.

Opisywane tu cztery motywy mają społeczną naturę, co jest najbardziej oczywiste w wypadku przynależności. Jednak również pozostałe motywy mogą być skutecznie realizowane tylko wspólnie z innymi. Poczucie sensu i pewności można na dłuższą metę zyskać wyłącznie wspólnie z innymi, którzy podzielają nasze poglądy. Bez wsparcia -

przynajmniej myślowego - innych nie sposób też skutecznie zrealizować motywu samooceny. Nie da się wierzyć w wartość własnej osoby albo możliwość kontrolowania biegu wydarzeń, jeżeli nikt inny nie podzielałby z nami tych poglądów.

Kluczowe pojęcia

Akomodacja
Asymilacja
Bezradność intelektualna
Cel
Informacyjny model bezradności
Instynkt
Integracja społeczna
Koło zachowań interpersonalnych
Kompensacyjna kontrola
Model utrzymywania znaczenia
Motyw
Motyw poznania
Motyw przynależności społecznej
Motyw samooceny
Motyw społeczny
Motywy sprawcze
Ostracyzm
Płynna kompensacja
Poczucie bezsensu
Poczucie kontroli
Pospieszne chwytanie informacji
Potrzeba domknięcia poznawczego
Potrzeba poznania
Potrzeba sensu
Przedziałowa strategia wyznaczania celów
Punktowa strategia realizacji celów
Reaktancja
Samotność
Trening bezradności
Wsparcie społeczne
Wykluczenie społeczne
Wyuczona bezradność
Zamrożenie przekonań
Zastępowalność motywów społecznych
Złudzenie kontroli

Literatura **uzupełniająca**

Kofta, M. (red.) (1993). *Psychologia aktywności: zaangażowanie, sprawstwo, bezradność.* Poznań: Wydawnictwo Nakom.

Kossowska, M. (2005). *Umysł niezmienny. Poznawcze mechanizmy sztywności.* Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

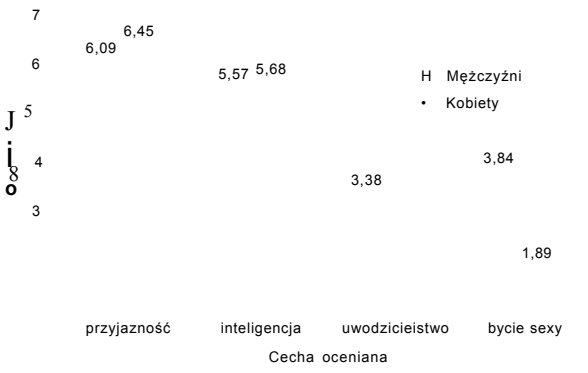
Kossowska, M., Kofta, M. (red.) (2009). *Psychologia poznania społecznego.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

3.1. Wiedza o świecie społecznym 70
3.1.1. Struktury wiedzy: schematy, skrypty i teorie
3.1.2. Kiedy struktury są używane?
3.1.3. Procesy automatyczne i kontrolowane
Jak to się robi 3: Prymowanie
3.2. Spostrzeganie świata społecznego
3.2.1. Selektywność
3.2.2. Interpretacja znaczenia
3.2.3. Pamięć
3.2.4. Regulacja zachowania
3.3. Wpływ kontekstu na sądy
3.3.1. Wyrazistość
3.3.2. Kontrast i asymilacja
3.3.3. Wpływ stanów emocjonalnych
3.3.4. Ucieleśnienie
Problem 3: **Co jest piękne?**
3.4. Heurystyki formułowania sądów
3.4.1. Heurystyki jako zastępniki
3.4.2. Heurystyki jako adaptacje
Teoria 3: **System impulsywny i refleksyjny**
3.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Rozdział 3

Poznanie społeczne

Świat społeczny jest światem interpretowanym - znaczenia sytuacji i zachowań społecznych nie są z góry i obiektywnie dane, lecz w dużym stopniu są skutkiem interpretacji dokonywanych na bieżąco przez uczestniczących w nich ludzi. Uśmiech profesora wręczającego indeks z oceną może oznaczać życzliwość (kiedy w indeksie jest piątka) albo złośliwość (kiedy w indeksie jest dwója). Uśmiech i zainteresowanie kobiety partnerem przelotnej interakcji są widziane przez nią samą i inne kobiety jako przejaw zwyczajnej życzliwości, choć wielu mężczyzn upatruje w nich flirt i zachętę erotyczną. Ilustruje to dobrze badanie, w którym uczestnikom odtwarzano nagranie scenki przedstawiającej studentkę przychodzącą do profesora, aby poprosić o wydłużenie terminu oddania pracy semestralnej. Scenka została nagrana z udziałem zawodowych aktorów poinstruowanych, by zachowywali się w adekwatny do sytuacji sposób. Jak wynika z ryciny 3.1, badani mężczyźni i kobiety nie różnili się spostrzeganiem takich cech, jak inteligencja czy przyjazność studentki, natomiast mężczyźni oceniali dziewczynę jako zachowującą się w uwodzicielski sposób, czego zupełnie nie widziały badane kobiety Skądinąd wiadomo, że mężczyźni cechują się silniejszymi motywami seksualnymi i częściej myślą o seksie niż kobiety, a więc „głodnemu chleb na myśli". Zobrazowane na rycinie różnice płci wynikają zapewne z tego, że silniejszy motyw seksualny prowadzi do aktywizacji, czyli podwyższonej dostępności treści erotycznych u mężczyzn, widziana scenka zaś jest interpretowana przez pryzmat tych treści, które są aktualnie dostępne w umyśle spostrzegającego.



Rycina 3.1. Oceny różnych cech studentki dokonywane przez mężczyzn i kobiety

Źródło: na podstawie danych w Saal, Johnson i Weber, 1989, s. 268.

Ta sama sytuacja bywa więc interpretowana na rozmaite sposoby przez różnych ludzi, gdyż mogą je oni odnosić do odmiennych struktur wiedzy, a nawet przez tę samą osobę przy różnych okazjach (gdyż przy każdej mogą

być zaktywizowane w umyśle odmienne struktury). Owe interpretacje mogą być diametralnie rozbieżne i łatwo tu o poważne kłopoty, jak w wypadku dylematu, czy chodzi o flirt, czy o życzliwość. Warto więc wiedzieć, jakie struktury wiedzy zawiera ludzki umysł, jak są one zbudowane i co decyduje o ich użyciu.

3.1. Wiedza o świecie społecznym

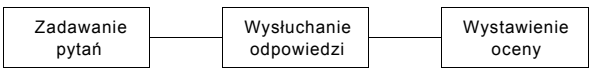
Organizacja wiedzy człowieka jest przedmiotem licznych teorii i badań, których nie sposób tu przedstawić, gdyż stanowią same w sobie odrębną subdyscyplinę wiedzy (Nęcka, Orzechowski i Szymura, 2006). Wobec tego zaprezentuję tylko wybrane idee - najpopularniejsze w psychologii społecznej.

3.1.1. Struktury wiedzy: schematy, skrypty i teorie

Podstawowym elementem wiedzy o świecie społecznym jest schemat poznawczy (pojęcie naturalne) rozumiany jako organizacja naszych uprzednich doświadczeń z jakimś rodzajem zdarzeń, osób czy obiektów (Bartlett, 1932; Fiske i Taylor, 2008). Schematy zawierają nie wszystkie informacje na temat danego fragmentu rzeczywistości, lecz wiedzę uogólnioną, wyabstrahowaną z konkretnych doświadczeń (epizodów, czyli egzemplarzy schematów). Wiedza o typowym przebiegu egzaminu, sposobach stawiania pytań i robieniu dobrego wrażenia na egzaminatorze składa się na schemat „zdawanie egzaminu". Natomiast wspomnienie przebiegu egzaminu z psychologii społecznej zdawanego w konkretnym czasie i miejscu u profesora Kowalskiego dotyczy tylko jednego z konkretnych egzemplarzy schematu „zdawanie egzaminu". W trakcie tego egzaminu mogło się zdarzyć, że profesor zrobił nam kleksa w indeksie, wpisując ocenę, ale takie zdarzenie zwykle nie jest reprezentowane w ogólnym schemacie „zdawanie egzaminu", ponieważ nie ma typowego charakteru (zwykle profesorowie nie robią kleksów w indeksie). Ogólnie rzecz biorąc, obowiązuje zasada, że im lepiej wykształcony jest jakiś schemat, tym bardziej jego zawartość pozostaje wyabstrahowana z wiedzy o konkretnych egzemplarzach, im zaś słabiej wykształcony schemat, tym większą rolę w jego reprezentacji odgrywają wiadomości o pojedynczych egzemplarzach (Sherman, 1996).

Uniwersalną zasadą budowy schematów jest **prototypowość,** zgodnie z którą rdzeniem znaczeniowym schematu jest prototyp, czyli egzemplarz najbardziej typowy, najlepiej spełniający schemat i w tym sensie idealny (Rosch, 1978). Czasami prototyp pozostaje pod silnym wpływem jakiegoś egzemplarza - na przykład mądrość potoczna głosi, że prototypem kobiety jest dla mężczyzny jego własna matka. Najczęściej jednak prototyp jest jakimś wypośrodkowaniem czy uśrednieniem wiedzy o większości napotkanych - w szczególności niedawno - egzemplarzy schematu. Prototypowy profesor to ktoś, kto mówi gładko, używając wielu słów obcych, ma szczegółową wiedzę na tematy, z których istnienia nie zdawaliśmy sobie nawet sprawy, jest roztargniony, czasami nieporadny itd. Prototyp pozwala rozpoznawać obiekty („o, ten w okularach wygląda na profesora"), wnioskować o ich niezaobserwowanych jeszcze cechach („na pewno jest przemądrzały") i uzupełniać nimi spostrzeżenia oraz pamięć zdarzeń, jak się o tym dalej przekonamy Zasada prototypowości cechuje wszystkie schematy, które stosownie do rodzaju reprezentowanych w nich obiektów podzielić można na trzy kategorie: 1) schematy osób i ich rodzajów, 2) skrypty i 3) schematy cech. Tym pierwszym, czyli stereotypom, poświęcona jest duża część rozdziału 19.

Skrypt (scenariusz) stanowi umysłową reprezentację zdarzeń, działań lub ich ciągów, takich jak wizyta towarzyska czy egzamin przedstawiony na rycinie. Skrypt reprezentuje nie jakiś konkretny ciąg zdarzeń (np. egzamin z psychologii społecznej u profesora Kowalskiego), lecz typowe elementy i okoliczności charakterystyczne dla danego zdarzenia i powtarzające się w większości jego wykonań. Jest zatem schematem reprezentującym zdarzenia, egzemplarzami tego schematu są zaś kolejne wykonania skryptu - poszczególne egzaminy z różnych przedmiotów. Scenki składające się na skrypt są w rozmaitym stopniu typowe dla kolejnych jego wykonań - na przykład pytanie o wyznaczniki agresji to bardziej typowy element egzaminu z psychologii niż pytanie o samopoczucie. Skrypty charakteryzują się jeszcze jedną własnością, która nie występuje w wypadku innych schematów, mianowicie czasową organizacją scenek. Poszczególne scenki cechują się zwykle pewnym typowym następstwem w czasie - i egzamin zawsze zawiera scenki „zadanie pytań", „wysłuchanie odpowiedzi" i „wystawienie oceny" i to w takiej właśnie kolejności. Skrypt jest strukturą zarówno poznawczą, jak i wykonawczą. Z jednej strony stanowi więc umysłowe narzędzie przetwarzania informacji (służy do interpretacji i zapamiętywania zdarzeń), z drugiej zaś - gotowy program



Rycina 3.2. Egzamin jako przykład skryptu - wymienione zdarzenia (scenki) są najbardziej prototypowe dla tego skryptu. Poza tym wskazać można zdarzenia mniej typowe (przywitanie, pożegnanie), jeszcze mniej typowe (zapytanie o samopoczucie), aż do zupełnie nietypowych (alarm przeciwpożarowy). Egzamin jest przykładem skryptu narzucającego konieczną kolejność scenek

Źródło: opracowanie własne.

działania dla jednostki, jeżeli wystąpi ona w roli jednego z aktorów skryptu.

Schematy cech nie odzwierciedlają ani „całych" ludzi, ani całych zdarzeń, lecz jedynie pewne rodzaje ich zmienności. Przykładem są inteligencja (cecha człowieka lub jakiegoś jego wytworu, takiego jak wypowiedź), uczciwość, towarzyskość czy wrogość. Najważniejszym przejawem cech człowieka są jego zachowania, które stanowią też główną podstawę wnioskowania o cechach. Dla poszczególnych cech znaleźć można dziesiątki konkretnych wyrażających je zachowań, a ludzie wywodzący się z tej samej kultury są zgodni co do ich typowości dla cechy, a więc tego, które zachowania słabo, a które silnie pozwalają o niej wnioskować. W tym sensie można mówić o prototypowej strukturze cech - niektóre zachowania są typowym przejawem na przykład uczciwości („podniósł zgubiony portfel i oddał go nieznajomemu"), inne - słabym („bierze taksówkę, by się nie spóźnić na umówione spotkanie"). Im bardziej typowym przejawem cechy jest zachowanie, tym silniej obserwator wnioskuje o jej występowaniu na podstawie owego zachowania. Jednak konkretne akty zachowania są z reguły wieloznaczne, tzn. każdy może świadczyć o wielu różnych cechach. Takie zachowanie, jak „bierze taksówkę, by się nie spóźnić na umówione spotkanie", świadczyć może o wygodnictwie, odpowiedzialności, uczciwości, towarzyskości itd.

Poza wymienionymi rodzajami schematów w umyśle człowieka istnieje wiele innych rodzajów wiedzy, takich jak teorie potoczne czy przekonania o człowieku i świecie społecznym. Mają one bardzo zróżnicowany charakter i choć często pozostają dość rozmyte, fakt, że podzielane są przez wielu ludzi, decyduje o ich dużej sile - często wpływają w decydujący sposób na to, jak człowiek widzi swój świat i jak w nim działa. Teoriom tym poświęcony jest cały rozdział 4.

3.1.2. Kiedy struktury są używane?

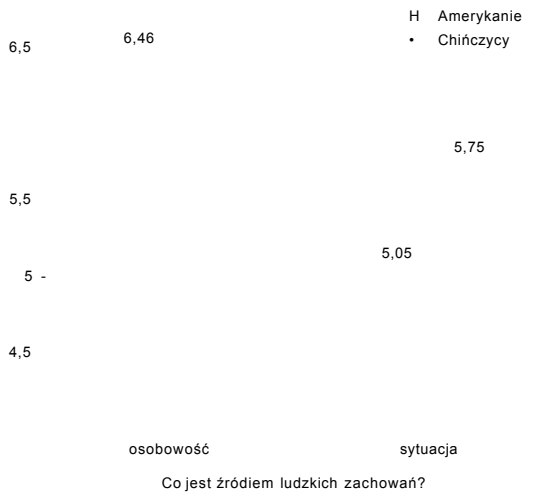
Aby jakaś struktura wiedzy mogła wpływać na przetwarzanie danych, muszą być spełnione co najmniej trzy warunki: struktura owa musi być wykształcona, zaktywizowana i stosowalna do danych przetwarzanych w tej konkretnej sytuacji, o którą idzie (Higgins, 1996).

Wykształcenie schematu jako trwałego elementu wiedzy to warunek najbardziej oczywisty. Jeżeli ktoś nie ma w ogóle takiego schematu, jak „psycholog" (tylko niejasno podejrzewa, że to osoba, którą interesują psy), to, rzecz jasna, nie może się nim posługiwać. Jednak ludzie tej samej kultury podzielają zwykle podobne schematy - do tego stopnia, że przestają je w ogóle dostrzegać - socjalizacja zaś może być rozumiana jako proces nabywania struktur umysłowych charakterystycznych dla danej społeczności. Dopiero zetknięcie się z osobami z innej kultury uświadamia nam, że jakiś schemat w ogóle mamy, gdyż one mają inny schemat. Dotyczy to schematów zarówno bardzo konkretnych, takich jak skrypt powitania, jak i bardziej abstrakcyjnych, na przykład wyjaśniania, dlaczego człowiek robi coś, co robi. W większości kultur skrypt powitania zawiera pytanie o samopoczucie lub ogólny stan życia: „Jak leci?"; „How are you?"; „Wie gehts?". Pytanie podobne, ale typowe odpowiedzi bywają bardzo różne. Kiedy Johnson (1937) pytał studentów codziennie przez 65 dni, jak się czują w porównaniu ze swoim zwykłym samopoczuciem, okazało się, że średnio rzecz biorąc, czyli zwykle, ludzie czuli się lepiej niż zwykle. Gdy jednak Doliński (1996) pytał o to samo swoich polskich studentów przez 100 dni, prawie wszyscy czuli zwykle gorzej niż zwykle. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że nie ma w tym nic nadzwyczajnego - Amerykanom jest dobrze i tak mówią Polakom zaś źle i też swoje mówią. W rzeczywistości to nonsens, ponieważ zwykle (przez dziesiątki dni z rzędu) nie można się czuć ani lepiej, ani gorzej niż zwykle. Ponadto Amerykanie byli badani w czasach Wielkiego Kryzysu (kiedy nikomu nie było przyjemnie), a połowa studentów Dolińskiego mieszkała w akademiku z małym dzieckiem, co jest doświadczeniem ekstremalnym. Niemniej badani bez dzieci czuli się równie źle, jak osoby z dzieckiem, których obiektywna sytuacja była znacznie gorsza. Badanie to ilustruje odmienność skryptów powitania w Polsce i Ameryce. W tej ostatniej odpowiada się co najmniej „u mnie w porządku" („Fm OK"), albo „u mnie świetnie", podczas gdy w naszym kraju można powiedzieć najwyżej „nie mogę narzekać", ale każda bar-

dziej pozytywna odpowiedź („u mnie doskonale") wzbudziłaby zdziwienie. Taki skrypt powitania jest przejawem ogólniejszej kultury narzekania, o której mowa w ramce Problem 3.

Różnice kulturowe widać również w wyjaśnianiu przyczyn ludzkich zachowań. Na przykład osoby z kultur indywidualistycznych mają dużą skłonność do wyjaśniania ludzkich zachowań w kategoriach cech osób działających („Adam uśmiecha się, pomagając Luizie, bo jest uprzejmy i życzliwy"), podczas gdy przedstawiciele kultur kolektywistycznych te same zachowania wolą tłumaczyć wymogami sytuacji („Kim pomaga Luizie, bo mężczyzna nie powinien przyglądać się bezczynnie, kiedy kobieta taszczy na peron wielką walizę"; Norenzayan i Nisbett, 2000). Kiedy chińskich i amerykańskich badanych pytano, jak dalece osobowość i sytuacja są przyczyną ludzkich zachowań, w odpowiedziach pojawiła się istotna asymetria zilustrowana ryciną 3.3. Właśnie ta asymetria przekonań była odpowiedzialna za odmienność sposobu wyjaśniania konkretnych zachowań różnych osób, taldch jak pomaganie Luizie przez Adama. Co ciekawe, nie dotyczyło to osobistych przekonań Amerykanów i Chińczyków (jedni i drudzy osobiście byli skłonni przypisywać większą rolę osobowości niż sytuacji), lecz przekonań, że „tak się robi" we własnej kulturze. Zawarte w kulturze treści, takie jak potoczne teorie osobowości czy sytuacji jako wyznaczników ludzkiego zachowania oddziałują zatem na procesy rozumienia świata przez kształtowanie poglądów nie tylko osobistych, lecz także dotyczących tego, co jest powszechnie podzielanym przekonaniem na gruncie danej kultury. W tym sensie kulturowo ukształtowane przekonania są częścią wiedzy potocznej, do której się odwołujemy, aby porozumieć się z innymi uczestnikami danej kultury (Zou et al., 2009).

Warunek drugi użycia wiedzy to jej aktywizacja, czyli uczynnienie, co najprościej można sobie wyobrazić jako przesłanie kopii schematu z pamięci długotrwałej do pamięci operacyjnej, roboczej. Aktywizacja oznacza zatem zmianę stanu funkcjonalnego schematu, który z wiedzy potencjalnej i nieczynnej przeradza się w wiedzę pamięciowo dostępną, aktualnie przez nas używaną. Aktywizacja jakiejś struktury wiedzy dochodzi do skutku dwiema drogami. Po pierwsze, może mieć charakter percepcyjny i „odbodźcowy", czyli być rezultatem zaobserwowania jakiegoś obiektu związanego z tą strukturą. Najczęstszy przypadek to oczywiście aktywizowanie schematu wskutek pojawienia się jego egzemplarzy (widok odpowiednio umundurowanej osoby aktywizuje w umyśle schemat policjanta) lub innych, silnie skojarzonych bodźców (schemat policjanta może zostać zaktywizowany także pojawieniem się złodzieja). Po drugie, aktywizacja może mieć charakter **przedpercepcyjny** i oznaczać podwyższoną dostępność pamięciową jakiejś struktury wiedzy już w momencie wejścia człowieka w daną sytuację, a więc przed rozpoczęciem przetwarzania danych dochodzących z zewnątrz. Ilustracją aktywizacji przedpercepcyjnej i jej następstw jest klasyczny eksperyment Tory Higginsa i współpracowników (1977), którzy podawali badanym następujący dwuznaczny opis mężczyzny imieniem Donald:



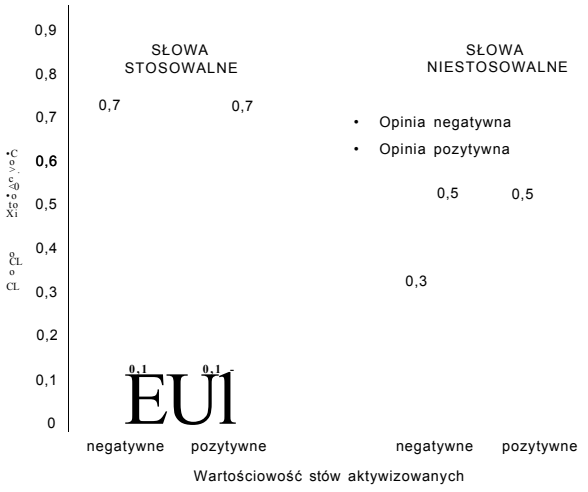
Rycina 3.3. Natężenie przekonania Amerykanów i Chińczyków, że osobowość i sytuacja są przyczyną ludzkich zachowań

Źródło: na podstawie danych w Zou et al., 2009, s. 586.

> Donald spędza wiele czasu w poszukiwaniu - jak to nazywa - dreszczyku podniecenia. Już zdobył najwyższy szczyt na kontynencie, przepłynął kajakiem niebezpieczne porohy, jeździł samochodem wyścigowym i pościgową łodzią, choć niewiele wie o łodziach. Wiele razy ryzykował zdrowiem, a nawet życiem. Teraz myśli o skokach spadochronowych albo o samotnym przepłynięciu Atlantyku jachtem (odważny-lekkomyślny). Ze sposobu postępowania Donalda łatwo odgadnąć jego przekonanie o własnej zdolności do poradzenia sobie z wieloma wyzwaniami (pewien siebie-zarozumiały). Jego kontakty z ludźmi są - poza życiem zawodowym - dosyć ograniczone (niezależny-samotnik). Kiedy już raz się na coś zdecyduje, dopnie swego, choćby nie wiem co. Rzadko zmienia decyzje, nawet gdyby dla niego samego było lepiej zmienić zdanie (wytrwały-uparty) (Higgins, Rholes i Jones, 1977, s. 145).

Zadaniem osób badanych było wyrobienie sobie własnej opinii na temat Donalda. Zanim jednak przeczytali jego opis, brali udział w rzekomo oddzielnym eksperymencie nad wpływem przetwarzania informacji na spostrzeganie kolorów. W tym pierwszym badaniu wyświetlano im słowa na różnym tle, a zadaniem uczestników było jak najszybsze rozpoznanie koloru, przy jednoczesnym utrzymywaniu w pamięci jeszcze innych 10 słów, wśród których były albo pozytywne, albo negatywne wyrazy umieszczone w nawiasach w przytoczonym tekście (w tekście o Donaldzie tych słów nie było). U części badanych aktywizowano więc słowa „odważny", „pewien siebie", „niezależny" i „wytrwały", u innej części zaś - ich negatywne odpowiedniki: „lekkomyślny", „zarozumiały", „samotnik" i „uparty". Różne pomiary opinii na temat Donalda pokazały, że choć wszyscy badani czytali dokładnie ten sam tekst, opinia pozostawała pod silnym wpływem słów aktywizowanych w pierwszym, „oddzielnym" eksperymencie. Na przykład, kiedy mieli wyrazić opinię o Donaldzie jednym słowem, była ona znacznie częściej negatywna po aktywizacji negatywnych wyrazów niż po aktywizacji wyrazów pozytywnych, jak ilustruje lewy fragment ryciny 3.4. To zróżnicowanie opinii utrzymywało się jeszcze tydzień później, kiedy badani ponownie przychodzili do laboratorium i przypominali sobie Donalda.

Wiele późniejszych badań zainspirowanych tym eksperymentem przekonuje, że przedpercepcyjna aktywizacja jakiegoś schematu jest tym bardziej



Rycina 3.4. Proporcja badanych wyrażających negatywną lub pozytywną opinię o Donaldzie w zależności od wartościowości i stosowalności uprzednio aktywizowanych słów

Źródło: na podstawie danych w Higgins, Rholes i Jones, 1977, s. 147.

- im silniejsze jest subiektywne oczekiwanie pojawienia się w otoczeniu egzemplarzy tego schematu (oczekując złośliwości egzaminatora, skłonni jesteśmy interpretować jako jej przejaw nawet jego całkiem niewinny uśmiech);
- im silniej egzemplarze tego schematu powiązane są z realizacją celów i motywów podmiotu (głodny człowiek zobaczy pomidora tam, gdzie najedzony widzi tylko niewyraźną czerwoną plamę);
- ® im krótszy czas upłynął od poprzedniego zaktywizowania schematu (po wyjściu z wieczornego seansu w kinie dostrzegamy więcej potencjalnych rabusiów, jeżeli wyświetlano kryminał);
- ® im częściej dany schemat był aktywizowany w przeszłości (Higgins, 1996).

Ostatnia prawidłowość jest odpowiedzialna m.in. za „skrzywienia zawodowe" w postrzeganiu ludzi - policjanci widzą więcej przestępców, a psychiatrzy więcej paranoików niż inni. Ogólnie rzecz biorąc, ludzie dość silnie różnią się chroniczną dostępnością poszczególnych struktur wiedzy, a więc tendencją do częstego aktywizowania i używania (również nadużywania) takich kategorii, jak „inteligencja" czy „kobiecość". Niektóre osoby wykazują dużą, inne małą gotowość do posługiwania się każdą z tych kategorii, a różnice te cechuje znaczna stałość w czasie i decydują one o tym, że poszczególni ludzie odmiennie interpretują i pamiętają te same zdarzenia. Na przykład w rozdziale 15.2 mowa będzie o tym, że dzieci agresywne mają znacznie silniejszą skłonność do interpretacji dwuznacznych zachowań innych jako przejawu złych intencji (a nie przypadku), co jest wynikiem chronicznie podwyższonej dostępności schematu „wrogość". Najważniejszą przyczyną odmienności w interpretowaniu tej samej informacji jest jednak nie chroniczne (osobowościowe), lecz chwilowe (sytuacyjne) zróżnicowanie dostępności struktur wiedzy spowodowane niedawnym ich używaniem. Dosłownie setki badań dowodzą, że posługiwanie się jakąś strukturą wiedzy owocuje nasiloną skłonnością do jej używania w następujących potem sytuacjach. Skłonność ta słabnie jako funkcja czasu, a spadek ten jest tym wolniejszy, im częściej dana struktura była aktywizowana. W konsekwencji, jeżeli jakaś informacja może być interpretowana przez pryzmat dwóch lub więcej schematów, to jej przetwarzanie faktycznie kształtuje ten spośród nich, który był najbardziej niedawno używany (Higgins, 1996).

Trzecim istotnym warunkiem użycia schematu jest jego stosowalność do przetwarzanej informacji, co oznacza, że zaktywizowany schemat musi

być w pewnym stopniu podobny do postrzeganej osoby czy zdarzenia (cechy osoby muszą się w pewnym stopniu pokrywać z cechami prototypu). W eksperymencie przedstawionym na rycinie 3.4 aktywizowano nazwy cech pasujących do Donalda (odważny lub lekkomyślny, wyrwały lub uparty itd.), co zaowocowało odpowiednimi zmianami opinii na jego temat. Jednak u części badanych aktywizowano również nazwy cech albo pozytywnych (schludny, wdzięczny), albo negatywnych (niezgrabny, przebiegły), choć żadna z nich nie stosowała się do Donalda i jego zamiarów przepłynięcia Atlantyku. Aktywizacja cech niestosowalnych nie wpływała na opinie o bohaterze, co ilustruje prawa strona ryciny 3.4.

Wpływ zaktywizowanych schematów na przetwarzanie informacji zależy ponadto od dwóch czynników dodatkowych. Rośnie on mianowicie wraz z wieloznacznością danych - im większa niejasność, tym większa szansa, że zaktywizowana wiedza posłuży do jej rozstrzygnięcia. Wpływ schematów nasila się także wraz ze spadkiem jakości warunków, w których przetwarzamy informacje, czyli wtedy, gdy jest ich za mało lub za dużo, nasz umysł zajęty jest czymś innym albo z tego czy innego względu popadliśmy w stan bezmyślności (np. z powodu zbyt wczesnej pory dnia).

3.1.3. Procesy automatyczne i kontrolowane

Różne procesy składające się na funkcjonowanie wiedzy (rozumienie, spostrzeganie, pamięć, formułowanie sądów) mogą mieć charakter automatyczny lub kontrolowany. Pierwotnie zakładano, że **automatyczne przetwarzanie informacji** ma cztery własności odróżniające je od przetwarzania kontrolowanego: 1) pojawia się bez intencji podmiotu; 2) pojawia się w odpowiedzi na pewne bodźce mimo lub wbrew woli podmiotu; 3) jest bezwysiłkowe, szybkie i nie pochłania operacyjnych zasobów umysłu (uwagi i pamięci roboczej) oraz 4) pojawia się i przebiega poza świadomością podmiotu, który nie tylko nie sprawdza jego przebiegu, ale nawet nie zdaje sobie sprawy z jego występowania (Bargh, 1984). Natomiast **kontrolowane przetwarzanie informacji** miało mieć charakter intencjonalny, dowolny, wysiłkowy i powolny oraz być uświadamiane przez podmiot. Wiele badań wykazało jednak, iż te właściwości automatyzmów wcale nie zawsze ze sobą współwystępują, co skłania do wniosku, że mamy tu do czynienia nie z dwoma rozłącznymi typami procesów, lecz raczej z pewnym wymiarem, na którym można ułożyć procesy umysłowe (Chaiken i Trope, 1999). Na jednym jego krańcu znajdują się procesy spełniające wszystkie kryteria automatyzmu, ńa przykład formułowanie ocen spostrzeganego człowieka pod wpływem podprogowej ekspozycji pojęcia „wrogość" (podmiot nie zdaje sobie sprawy z aktywizacji tej kategorii ani z tego, że wpływa ona na jego oceny). Inne procesy spełniają tylko niektóre kryteria automatyczności - jak wspominane dalej w tym rozdziale efekty nastroju, kiedy to człowiek zdaje sobie sprawę ze swego nastroju, ale nie do końca z tego, jaki wpływ wywiera on na jego sądy (np. większość ludzi nie wie, że dobry nastrój skłania do sądów powierzchownych, zły zaś - do przemyślanych). Wreszcie pewne procesy, takie jak uczenie się roli teatralnej czy formułowanie sądów o innym człowieku, są w pełni kontrolowane, świadome i intencjonalne, gdy zależy nam na ich trafności. Liczne koncepcje i badania opisywane w tej książce przyjmują omawiane rozróżnienie, zakładając, że te same procesy (wydanie sądu lub oceny, sformułowanie wniosku, wykształcenie lub zmiana postawy itd.) mogą przebiegać w sposób albo szybki, uproszczony i słabo uświadamiany, albo powolny, przemyślany, intencjonalny. W badaniach nad procesami (bardziej) automatycznymi często używa się metody prymowania opisanej w ramce Jak to się robi 3.

O „przełączaniu" procesów na bardziej automatyczne bądź bardziej kontrolowane decydują zwykle dwa rodzaje zmiennych: motywacja podmiotu do przetwarzania informacji (stopień, w jakim człowiekowi zależy na tym, by je uważnie przetwarzać) oraz optymalność warunków, w jakich ono przebiega (stopień, w jakim człowiekowi nic nie przeszkadza w uważnym przetwarzaniu danych). Liczne badania przekonują, że silnie motywowani ludzie w optymalnych warunkach mają większą skłonność do kontrolowanego przetwarzania informacji (Chaiken i Trope, 1999). Popadają natomiast w automatyzmy i powierzchowne przetwarzanie danych albo przy słabej motywacji, albo w warunkach niesprzyjających jej przetwarzaniu (pośpiech, rozproszenie uwagi, konieczność równoległego wykonywania innych zadań).

Procesy automatyczne i kontrolowane często prowadzą do takich samych wyników. Macrae, Milne i Bodenhausen (1994) prosili swoich badanych o wyrobienie sobie opinii na temat czterech osób, z których każda była opisana za pomocą 10 cech wyświetlanych na ekranie komputera (Julian - wrażliwy, Marek - agresywny, Julian - serdeczny, Marek - dokładny itd.). Części badanych aktywizowano stereotyp, przez pryzmat którego mogli patrzeć na osoby spostrzegane, informując,

Tabela 3.1. Poziom pamięci cech zgodnych lub niezwiązanych ze stereotypem oraz poziom wykonania w teście wiadomości w zależności od nadprogowej (część górna), bądź podprogowej aktywizacji stereotypu ułatwiającego przetwarzanie informacji

Zmienna	Aktywizacja stereotypu	
	tak	nie
Aktywizacja nadprogowa		
Odtwarzanie cech		
zgodnych	4,42	2,08
niezwiązanych	1,83	1,33
Test wiadomości	8,75	6,66
Aktywizacja podprogowa		
Odtwarzanie cech		
zgodnych	3,26	2,00
niezwiązanych	1,75	1,00
Test wiadomości	8,19	6,62

Źródło: Macrae, Milne i Bodenhausen, 1994, s. 40-41.

do jakiej grupy one należały (Julian był artystą, Marek - skinheadem, a dwaj inni to lekarz i sprzedawca). Informację o cechach skonstruowano przy tym w taki sposób, że połowa cech była zgodna ze stereotypem (Julian miał pięć cech typowych dla artysty, takich jak wrażliwy i twórczy, Marek miał zaś pięć cech typowych dla skinheada, takich jak agresywny i niebezpieczny). Druga połowa cech była niezwiązana ze stereotypem (Julian miał także cechy niepowiązane z byciem artystą, takie jak serdeczny i aktywny, Marek zaś - cechy obojętne dla bycia skinheadem, takie jak ciekawy i optymista). Na koniec poproszono badanych o przypomnienie sobie cech kolejnych mężczyzn. Jak ilustruje tabela 3.1, aktywizacja stereotypu przez podanie jego nazwy silnie (dwukrotnie) podwyższała przypominanie sobie cech, ale tylko tych zgodnych z nim. Najwyraźniej badani ze zaktywizowanym stereotypem mieli uproszczone zadanie, gdyż wystarczało im zapamiętać jedynie, kto był artystą, a kto skinheadem, ale nie musieli pamiętać poszczególnych cech Juliana i Marka. Te odtwarzali sobie na podstawie znajomości stereotypu artysty i skinheada. Świadczą o tym dwa dodatkowe wyniki. Po pierwsze, aktywizacja stereotypu wcale nie wpływała na odtwarzanie tych cech Juliana i Marka, które nie były związane ze stereotypami - skoro stereotypy nijak się miały do tych cech, oczywiście nie mogły wspomóc ich przypominania. Po drugie, równolegle do zapoznawania się z cechami Juliana i Marka wyświetlanymi na ekranie osobom badanym odtwarzano z taśmy magnetofonowej wykład na temat Indonezji, a na zakończenie wypełniły one test sprawdzający ich wiedzę z tej tematyki. Jak wskazują dane z tabeli, badani ze zaktywizowanym stereotypem więcej zapamiętali z wykładu, co dowodzi, że posługiwanie się stereotypami w spostrzeganiu jest strategią uproszczoną i pozwalającą zaoszczędzić zasoby poznawcze. Zwolnione dzięki stereotypom zasoby mogą być alokowane na inną, równolegle wykonywaną czynność (w tym wypadku na zapamiętywanie treści wykładu o Indonezji).

Posługiwanie się stereotypami jest zwykle bezwiedne - niezamierzone i automatyczne. Dowodzi tego dolna część tabeli 3.1 przedstawiająca powtórkę omówionego badania z jedną istotną zmianą- nazwy stereotypów były wyświetlane podprogowo. Ich ekspozycja trwała zaledwie 30 milisekund, co jest czasem zbyt krótkim, by badani mogli świadomie odczytać treść słów (po badaniu żaden z uczestników nie był w stanie poprawnie przytoczyć tych treści). A jednak wyniki dotyczące pamięci były niemal identyczne, co wskazuje, że zaangażowane tu procesy mają charakter automatyczny nawet po świadomej ekspozycji na stereotyp. Niemniej czasami procesy automatyczne i kontrolowane prowadzą do odmiennych wyników. Jeżeli ktoś pozostaje na diecie odchudzającej, w związku z czym jest przeważnie głodny, to automatycznie, reagując na pyszności w witrynie cukierni, wchodzi i kupuje kremówkę. Kiedy natomiast taka osoba świadomie się kontroluje, to zawczasu przechodzi na drugą stronę ulicy, aby nie ulec pokusie. Relacje między procesami automatycznymi i kontrolowanymi dość precyzyjnie opisuje i wyjaśnia model procesów impulsywnych i refleksyjnych przedstawiony w zakończeniu tego rodzaju.

Jak to się robi 3: Prymowanie

Procedura **prymowania** (poprzedzania) składa się z dwóch etapów: Pierwszy polega na aktywizacji jakiejś struktury wiedzy, drugi - na wykonywaniu przez badanych właściwego zadania (reagowanie na jakieś bodźce, formułowanie sądów, przypominanie jakichś treści), o którym badacze przypuszczają, że może pozostawać pod wpływem prymowanych treści. Na przykład właściwym zadaniem w badaniu Higginsa i współpracowników było formułowanie opinii o Donaldzie na podstawie jego opisu. Prymami, czyli poprzednio aktywizowanymi treściami, były słowa pozytywne („odważny", „wytrwały") albo negatywne („lekkomyślny", „uparty"). W badaniu ¿ilustrowanym tabelą 3,2 prymami były nazwy stereotypów aktywizowane podprogowo albo nadprogowo (czyli po prostu czytane.

przez badanych). Często stosowanym sposobem prymowania jest wyświetlanie bodźców podprogowych i wtedy pryma pozostaje nieświadoma. Innym sposobem są„rozsypanki słowpe" i wtedy pryma ma charakter świadomy. Na przykład badani proszeni są o ułożenie sensownych zdań z takich ciągów słów, jak „kota w rzucił Janek kamieniem" (Janek rzucił kamieniem w kota). Wielokrotne układanie zdań o podobnej treści skutkuje aktywizacją pojęcia agresji. Pryma nie musi być więc nieświadoma (choć czasem bywa), natomiast aby można było mówić o prymowaniu, nie powinna być ona w świadomy sposób wiązana przez osobę badaną z procesami poddawanymi badaniu we właściwym eksperymencie - dlatego prymowanie i właściwy eksperyment są zwykle przedstawiane jako dwa różne badania.

Interesującym przykładem subtelnego prymowania i nieświadomego charakteru przetwarzania informacji jest seria badań nad skutkami aktywizacji działalności biznesowej, przeprowadzonych w USA, gdzie biznes jednoznacznie i silnie kojarzy się z rywalizacją (w Polsce tylko niektóre instytucje są tak zdecydowanie na nią nastawione). Dlatego autorzy zakładali, że samo zaktywizowanie świata biznesu prowadzić będzie do wzrostu rywalizacji w spostrzeganiu świata i zachowania. Pod pozorem „badania prostych skojarzeń" prosili uczestników o połączenie przedmiotów (obrazki z lewej strony) z kojarzącymi się z nimi wyrazami (słowa z prawej strony). W warunkach aktywizacji świata biznesu były to na przykład słowa „stół" i „ubiór", a obrazki przedstawiały okrągły stół konferencyjny i garsonkę noszoną przez kobiety biznesu. W warunkach kontrolnych słowa i obrazy nie miały nic wspólnego z rywalizacją (wieloryb, latawiec).

Tabela 3.2. Wpływ prymowania bodźców związanych z biznesem (silnie skojarzonym u badanych z rywalizacją) na przetwarzanie informacji i zachowanie

	Warunki prymowania	
	biznes	neutralne
	Badanie 1.	
Liczba słów	3,09	2,21
	Badanie 2.	
Spostrzeganie współpracy	3,60	4,78
	Badanie 3.	
Odsetek chciwych	67	9
	Badanie 4.	
Odsetek chciwych	100	50
	Badanie 5.	
Rywalizacja		
norma współpracy	2,45	2,75
bez normy	3,70	2,79

Źródło: na podstawie danych w Kay et al., 2004.

Potem następował rzekomo zupełnie odrębny eksperyment, który przebiegał różnie w poszczególnych badaniach. W badaniu 1 było to uzupełnianie słów o brakujące litery (np. WO_NA albo Bl_), które można było wstawić w taki sposób, że powstałe słowa albo dotyczyły rywalizacji („wojna", „bić"), albo nie („wodna", „bit"). Jak ilustruje tabela 3.2, prymowanie świata biznesu skutkowało istotnie zwiększoną dostępnością treści rywalizacyjnych. Badanie 2 przekonało, iż hamuje to dostrzeganie współpracy u innych - uczestnicy czytali opis działań pewnego mężczyzny i szacowali jego skłonność do współpracy. Oceny okazały się istotnie niższe po aktywizacji biznesu. W badaniu 3 i 4 mierzono chciwość - badani rozgrywali grę ultimatum, dzieląc między siebie i inną osobę otrzymane od badaczy 10 dolarów. Miarą chciwości było przydzielanie więcej pieniędzy sobie niż drugiej osobie. Chciwość wyraźnie rosła po aktywizacji biznesu (w badaniu 4 pokazywano badanym faktyczne przedmioty związane ze światem biznesu, a nie ich obrazki). Wreszcie w badaniu 5 ci, którzy brali w nim udział, rozgrywali dylemat więźnia mierzący skłonność do współpracy bądź rywalizacji z innymi (zob. rozdz. 16.1). Dylemat przedstawiano połowie badanych jako „grę wspólnotową", co aktywizowało normę współpracy i niezależnie od rodzaju prymowania skutkowało małą skłonnością do rywalizacji. Kiedy jednak gra była przedstawiana pod nazwą „Sytuacja", co nie narzucało żadnej normy, badani z warunków aktywizacji biznesu zachowywali się w ewidentnie bardziej rywalizujący sposób. Jest tó jeden z licznych dowodów na słuszność tezy, że prymowanie wpływa na przetwarzanie informacji i zachowanie szczególnie, bądź wyłącznie wtedy, kiedy sytuacja zachowuje pewien stopień wieloznaczności. Kiedy ma oha jednoznaczny charakter, (prawie) wszyscy interpretują ją podobnie i podobnie się zachowują - w sposób podyktowany normami lub skryptami (np. w tramwaju wszyscy zachowują się w podobny, „tramwajowy" sposób).

3.2. Spostrzeganie świata społecznego

Choć wydajemy się sobie obserwatorami obiektywnymi i rzetelnymi, rzeczywiste procesy poznawania świata bardzo daleko odbiegają od takiego ideału. Jest to widoczne od początkowych etapów spostrzegania, takich jak obdarzanie różnych elementów otoczenia niejednakową uwagą, do etapów końcowych, na przykład przypominania zdarzeń.

3.2.1. Selektywność

Po obejrzeniu film przedstawiającego dwóch mężczyzn chodzących po domu ludzie co innego pamiętają, kiedy są przekonani, że mężczyźni są włamywaczami, co innego zaś, gdy sądzą, że to klienci rozważający kupno domu. Podobnie, co innego zauważamy u kobiety, a co innego u mężczyzny. Dobrze zdajemy sobie sprawę z tego, że różne rodzaje wiedzy zaktywizowane w naszym umyśle uwrażliwiają nas na pewne rodzaje treści, a utrudniają spostrzeganie innych. Nie uświadamiamy sobie natomiast, jak daleko taka selektywność sięga - a może ona powodować całkowitą „ślepotę" na pewne treści, kiedy jesteśmy skoncentrowani na innych.

Najlepszą ilustracją selektywności przybierającej postać funkcjonalnej ślepoty wywołanej stanem umysłu jest eksperyment Daniela Simonsa i Christophera Chabrisa (1999). Badani oglądali film przedstawiający grę w koszykówkę dwóch trzyosobowych zespołów. Mieli za zadanie zliczać podania w obrębie jednej drużyny (zadanie łatwe), bądź odrębnie zliczać podania bezpośrednie i pośrednie, przez odbicie piłki od ściany (zadanie trudne). W trakcie trwającego 75 sekund filmu przez scenę przechodził... goryl lub kobieta z otwartą parasolką. Choć goryl pozostawał na ekranie pełne 5 sekund, połowa graczy w ogóle go nie zauważyła! W drugim warunku eksperymentalnym postaci były na wpół przezroczyste, a film powstawał z nałożenia na siebie dwóch nagrań (gracze i goryl). Przy takim pogorszeniu warunków percepcji tylko 8% badanych dostrzegało goryla. W jeszcze innej („nieprzezroczystej") powtórce tego badania goryl pozostawał na ekranie przez jedną trzecią czasu, odwracał się twarzą do ekranu i uderzał się pięściami w piersi (choć nie krzyczał, jestem królem dżungli!"). A jednak połowa badanych nadal go nie dostrzegała. Dodawać nie trzeba, że wszyscy badani świetnie widzieli goryla, kiedy ich uwaga nie była skupiona na liczeniu podań. Nieco lepiej wypadało dostrzeganie kobiety z parasolką, choć przy zadaniu trudnym i przezroczystych figurach

Tabela 3.3. Odsetek badanych, którzy zauważyli nieoczekiwany obiekt (kobietę z parasolką lub goryla) w zależności od tego, czy równolegle wykonywali zadanie łatwe czy trudne i czy oglądane na filmie postaci były przezroczyste lub nieprzezroczyste

Warunki	Zadanie: łatwe	Zadanie: trudne
Nieprzezroczyste		
kobieta	100	83
goryl	42	50
Przezroczyste		
kobieta	58	33
goryl	8	8

Źródło: Simons i Chabris, 1999, s. 1068.

zauważała ją zaledwie jedna trzecia uczestników eksperymentu. Jak się przekonamy dalej, stany umysłu mogą równie silnie decydować o dostrzeganiu rzeczy, których w ogóle nie ma. Nic dziwnego, że zeznania naocznych świadków są bardzo złym dowodem, choć na jego podstawie rokrocznie skazuje się tysiące niewinnych ludzi.

3.2.2. Interpretacja znaczenia

Zaktywizowane struktury wiedzy (schematy) wpływają także na rozumienie bieżących zdarzeń i spostrzeganie ludzi. Zwykle zrozumienie tego, co się w ogóle dzieje, wymaga dysponowania jakąś strukturą wiedzy, do której możemy odnieść docierającą informację. Jeżeli nie mamy jej do czego odnieść, to po prostu nie rozumiemy, o co chodzi; łatwo o tym się przekonać, czytając następujący
* tekst:

> Postępowanie jest w istocie zupełnie proste. Przede wszystkim należy poukładać poszczególne pozycje w różne grupy. Oczywiście wystarczyć może tylko jedna grupa, w zależności od tego, jak wiele jest do zrobienia. Ważne jest, aby nie przesadzić. To znaczy lepiej załatwić za jednym razem za mało rzeczy niż za dużo. Na krótką metę może się to wydawać nieważne, ale łatwo-tu o komplikacje. Pomyłka może być także kosztowna. Kiedy postępowanie jest już zakończone, należy rzeczy z powrotem poukładać w poszczególne grupy. Potem mogą one zostać odłożone na właściwe im miejsce. Niewątpliwie zostaną użyte raz jeszcze i cały cykl znów zostanie powtórzony (Bransford i Johnson, 1972, s. 722).

Choć tekst zawiera powszechnie znane słowa, zdania mają budowę zgodną z regułami składni i opisują czynność, którą każdy z nas wykonywał setki razy, bardzo niewiele da się z niego

zrozumieć i zapamiętać. Dopiero wprowadzenie nagłówka „pranie w pralce automatycznej" powoduje dwukrotny przyrost przypominania sobie idei zawartych w tekście (z 2,65 bez nagłówka do 5,83 z nagłówkiem; ibidem).

Wpływ schematów na interpretację przybiera z reguły postać asymilacji: wieloznaczne dane zostają „podciągnięte" pod schemat, a w konsekwencji ta sama informacja może zostać różnie zrozumiana w zależności od schematu, przez którego pryzmat jest interpretowana. Jeżeli dowiadujemy się, że pewien młodzieniec, Donald, bez większego doświadczenia żeglarskiego zamierza samotnie przepłynąć na jachcie Atlantyk, to możemy ów zamiar potraktować jako wyraz odwagi bądź lekkomyślności. Którą z owych dwóch jednakowo możliwych interpretacji wybierzemy, zależy od niedawności użycia schematu danej cechy, jak wskazują dane z ryciny 3.4. Warunkiem takiego wpływu schematów na interpretację danych jest jakiś stopień dwuznaczności tychże, jest to jednak warunek łatwy do spełnienia, ponieważ większość docierających do nas informacji ma charakter wieloznaczny, czyli poddaje się różnym interpretacjom. Metaanaliza kilkudziesięciu badań wykazała rzetelność efektu asymilacji w wyniku aktywizowania struktur wiedzy niezależnie od tego, czy aktywizacja ma charakter świadomy, czy nie (DeCoster i Claypool, 2004). Niemniej czasami aktywizacja skutkuje efektem kontrastu - na przykład konkretna osoba jest spostrzegana jako mniej kobieca po aktywizacji stereotypu płci. Dzieje się tak głównie wtedy, kiedy ludzie są świadomi zniekształcenia własnych sądów przez stereotypy i starają się mu przeciwdziałać, co jest możliwe wtedy, gdy interpretacje dokonywane są na mocy procesów kontrolowanych, nie zaś automatycznych. Dokładniejsze wyjaśnienie warunków prowadzących do asymilacji i kontrastu znajduje się w podrozdziale 3.3.2.

3.2.3. Pamięć

Schematy są także odpowiedzialne za selektywność pamięci - lepsze zapamiętywanie informacji związanych niż niezwiązanych ze schematem, co ilustruje tabela 13.2. Sprawę komplikuje jednak fakt, że informacje mogą być związane z jakąś strukturą wiedzy nie tylko na zasadzie zgodności (np. psycholog lubi rozmawiać z ludźmi), lecz także na zasadzie jej zaprzeczania (psycholog, który unika ludzi). Wiele badań dowodzi, że również sprzeczność danych ze schematem podnosi poziom ich zapamiętywania (Srali, 1981), szczególnie wtedy, kiedy człowiek ma czas i możliwości przemyślenia owej sprzeczności, a więc może ją głęboko przetworzyć przez kojarzenie z wieloma innymi informacjami, co ułatwia późniejsze jej przypominanie. Które więc dane - sprzeczne czy zgodne ze schematem - są lepiej zapamiętywane?

Aby odpowiedzieć na to pytanie, należy wyjść poza potoczne rozumienie pamięci jako reprodukcji, czyli wiernego i biernego zapisywania w umyśle odebranych informacji. Przypominanie byłoby w myśl takiej potocznej koncepcji pamięci wydobyciem owego zapisu z umysłu i ponownym „przejrzeniem". W rzeczywistości jednak tworzenie zapisów wydarzeń ma charakter bardziej skomplikowany. Napotykając jakieś zdarzenie czy osobę, zestawiamy je z odpowiednim schematem - na przykład wysokiego blondyna w niebieskim mundurze, który zatrzymał nasz samochód za pomocą lizaka, zestawiamy oczywiście ze schematem „policjant". W trakcie dochodzi do przemieszania informacji o tym konkretnym blondynie z informacjami o prototypowym policjancie - możemy „zapamiętać", że blondyn miał białą pałkę, choć ten akurat jej nie miał (w pałkę jest natomiast wyposażony typowy policjant).

Tego typu „wkroczenia" informacji schematopochodnych we wspomnienia konkretnych zdarzeń czy osób są określane mianem konstruującego przetwarzania informacji i stanowią podstawowy przejaw rekonstruktywnego, a nie jedynie reproduktywnego charakteru pamięci. Rekonstruktywny jej charakter wiąże się z faktem, że prototypy schematów nie tylko są identyfikatorami obiektów i zdarzeń, lecz także pełnią funkcję zbioru standardowych, „zapasowych" cech egzemplarzy schematów. Zbiór ten służy uzupełnianiu reprezentacji napotkanego, konkretnego egzemplarza o cechy typowe, ale brakujące bądź niezauważone przez spostrzegającego człowieka (wskutek zbyt krótkiego czasu zetknięcia się z danym egzemplarzem, nadmiaru informacji itp.). Wiarygodnym wskaźnikiem nakładania się informacji schematopochodnej na informację odebraną z zewnątrz jest zjawisko fałszywych alarmów, które dotyczą rozpoznawania zdarzeń i polegają na nietrafnym rozpoznaniu informacji faktycznie nowej jako już prezentowanej i starej (znanej). Przy tym w momencie pomiaru rozpoznawania informacje stare (faktycznie już prezentowane badanemu) i nowe zostają oczywiście przemieszane. Przeciwieństwem fałszywych alarmów są trafienia, czyli poprawne rozpoznania informacji faktycznie już prezentowanej jako „starej".

Aby dokładniej przyjrzeć się mechanizmom pamięci reproduktywnej i rekonstruktywnej, roz-

Rycina 3.5. Poziom trafień i fałszywych alarmów w rozpoznawaniu zdarzeń skryptowych w zależności od stopnia typowości rozpoznawanego wydarzenia dla skryptu

Źródło: na podstawie danych w Graesser, 1981.

ważmy serię klasycznych badań Arthura Graessera (1981), w których analizowano właśnie względną częstość fałszywych alarmów i trafień w rozpoznawaniu zdarzeń. Punktem wyjścia było ustalenie kompletnego spisu scenek tworzących szereg skryptów, takich jak „wstawanie rano", „wykład na uczelni" itp. W badaniu pilotażowym poproszono dużą grupę osób o ocenę stopnia typowości zdarzeń składających się na poszczególne skrypty (zdarzeniem wysoce typowym dla skryptu „wstawanie rano" jest na przykład ubranie się czy zjedzenie śniadania, mniej typowym jest czytanie gazety, a nietypowym - kłótnia z sąsiadem). Na tej podstawie skonstruowano historyjki opisujące działania pewnej osoby imieniem Jacek. Każda historyjka stanowiła spełnienie ośmiu różnych skryptów, choć była to ich realizacja niepełna, w której opuszczano rozmaite scenki wchodzące w skład kompletnej postaci skryptu (np. w jednej wersji opuszczano informację, że Jacek się ubrał, a w innej - że zjadł śniadanie). Wkrótce po zapoznaniu się badanych z owymi historyjkami mierzono stopień ich zapamiętywania: uczestnikom prezentowano różne zdarzenia składające się na owe skrypty (zarówno „stare", jak i „nowe") z prośbą o wskazanie, które z nich występowały w historyjce o Jacku, a które nie. Uśrednione wyniki trzech różnych badań dotyczących tej sprawy przedstawia rycina 3.5.

Natężenie trafień okazało się niezależne od stopnia typowości zdarzenia dla skryptu: trafienia pozostawały na jednakowo wysokim poziomie dla zdarzeń zarówno typowych, jak i nietypowych. Poziom fałszywych alarmów rósł natomiast jako wykładnicza funkcja typowości rozpoznawanego zdarzenia: fałszywe alarmy były bliskie zera w odniesieniu do zdarzeń mało typowych, a bliskie poziomu trafień dla zdarzeń wysoce typowych. Poziom fałszywych alarmów (np. stwierdzanie, że Jacek zjadł śniadanie, choć faktycznie w przeczytanej wersji historyjki zdarzenie to było opuszczone) jest czystym wskaźnikiem rekonstraktywnego funkcjonowania pamięci, czyli wnioskowania, że dane zdarzenie było elementem przeczytanej historyjki, na podstawie znajomości jedynie ogólnego skryptu, którego spełnienie ona stanowiła. Poziom trafień nie jest jednak czystym wskaźnikiem pamięci reproduktywnej, stanowi bowiem rezultat łącznego oddziaływania reprodukcji danych i ich generowania ze schematu. Jeżeli w materiale eksponowanym badanemu była scenka „Jacek zjadł śniadanie" i badany ją rozpoznaje, to nie wiadomo, czy wynika to z faktycznego przypomnienia, czy jest raczej skutkiem zgadywania na podstawie skryptu. Rzeczywistym wskaźnikiem pamięci reproduktywnej jest zatem różnica między trafieniami a fałszywymi alarmami. Jak widać na rycinie, im bardziej typowe jakieś zdarzenie jako element skryptu, tym słabsza jego pamięć reproduktywna (mierzona różnicą między trafieniami a fałszywymi alarmami).

Odpowiedź na pytanie, które informacje - zgodne czy sprzeczne ze schematem - są lepiej zapamiętywane, zależy więc głównie od tego, co określamy mianem pamięci. Jeżeli procesy czystej reprodukcji danych (oddzielone od wnioskowania, czyli generowania danych ze schematów), odpowiedź brzmi, że lepiej pamiętane są dane nietypowe, niezgodne ze schematem, mamy tu więc do czynienia z efektem sprzeczności. Jeżeli jednak przez pamięć rozumieć sumę subiektywnych wspomnień czy wypowiedzi na temat przypominanego obiektu lub zdarzenia, to nie ulega wątpliwości, że więcej takich wspomnień mamy na temat danych zgodnych ze schematem, ponieważ wiele z nich jest rekonstruowanych (generowanych) na jego podstawie. Obecny jest tu zatem efekt zgodności. Równoczesne występowanie efektów zgodności i sprzeczności potwierdza metaanaliza kilkudziesięciu różnych eksperymentów (Stangor i McMillan, 1992), natomiast oba te efekty rosną, gdy: 1) rośnie stopień wykształcenia się schematu; 2) wzrasta obciążenie pamięci (więcej materiału do zapamiętania); 3) wydłuża się czas między zapamiętywaniem a przypominaniem materiału, a także wtedy, gdy 4) oba te momenty są rozdzielone wykonywaniem innych zadań umysłowych. Jeżeli więc ktoś przypomina sobie dane zgodne ze schematem, nigdy nie możemy mieć pewności, czy naprawdę miały one miejsce, czy zostały jedynie wywnioskowane. Jeżeli jednak ktoś przypomina sobie dane nietypowe bądź sprzeczne ze schematem, możemy twierdzić

ze sporą dozą pewności, że zdarzenia, do których się odnoszą, faktycznie wystąpiły.

Posługiwanie się schematami jest nieodzownym warunkiem orientacji w świecie społecznym. Ma ono jednak swoją cenę w postaci błędów nadużycia schematu - „przypominania" sobie takich danych, z którymi człowiek faktycznie się nie zetknął, a które jedynie wywnioskował, oba te rodzaje danych są zaś subiektywnie nierozdzielne i wydają nam się jednako dotyczyć faktów. Dopóki zastosowane przez człowieka schematy są adekwatne do danych, dopóty cena ta nie wydaje się wysoka, ponieważ błędy typu fałszywego alarmu mają sens i stanowią uzupełnienie zdarzeń o to, co i tak zwykle ma miejsce. Jeżeli ktoś błędnie zakłada, że trzej oberwańcy proszący o żeton do automatu chcą go obrabować (choć w istocie nie mieli żadnych złych zamiarów), spostrzeżenie to jest co prawda fałszywe, ale nie uszkadza orientacji w świecie i może być korzystne (lepiej zakładać, że oberwańcy mają złe intencje, nawet jeżeli to nieprawda, niż tego nie zakładać i przekonać się dopiero na własnej skórze). Problemy zaczynają się natomiast wtedy, kiedy stosujemy do danych niewłaściwy schemat. Przekonał się o tym pewien mój znajomy w trakcie potańcówki na jednym z uniwersytetów amerykańskich. Podczas powolnego utworu nieznajoma, którą właśnie poprosił do tańca, zaczęła się do niego mocno przytulać, co on odczytał jako początek skryptu „szalona noc erotyczna" i stosownie do tego zaczął całować ją w szyję. Ku jego zdumieniu dziewczyna odskoczyła jak oparzona, wymierzając mu siarczysty policzek do wtóru słów, które mój przyjaciel nie do końca rozumiał (był Niemcem). Dopiero poniewczasie dowiedział się, że dziewczyna realizowała zupełnie inny, dość popularny w Ameryce skrypt zwany *cheek to cheek dancing* - tańczenie powolnych utworów „z przyciskiem" (niezależnie od tego, z kim się tańczy i po co). Ludzie tej samej kultury zwykle podzielają skrypty, przez pryzmat których wzajemnie odczytują swoje zachowania, choć łatwo o nieporozumienia między osobami wywodzącymi się z odmiennych kultur.

3.2.4. Regulacja zachowania

Schematami o najbardziej oczywistym związku z działaniami są skrypty, czyli umysłowe reprezentacje ciągów zdarzeń. Stanowią one nie tylko umysłowe narzędzie pozwalające zrozumieć i zapamiętać zdarzenie, lecz także gotowy program zachowania, który może zostać wykonany w sposób zarówno przemyślany, jak i bezwiedny, bezmyślny.

Tabela 3.4. Proporcja osób ulegających małej lub dużej prośbie w zależności od rodzaju jej uzasadnienia

Prośba - Uzasadnienie	brak	pozorne	rzeczywiste
Mała	0,60	0,93	0,94
Duża	024	024	0,42

Źródło: Langer, Blank i Chanowitz, 1978, s. 637.

Dobrą ilustracją jest klasyczny eksperyment Ellen Langer i współpracowników (1978) aranżowany w uniwersyteckiej bibliotece, gdzie do osoby przy kserokopiarce podchodził pomocnik eksperymentatora z prośbą, aby ta wpuściła go bez kolejki w celu skopiowania 5 lub 20 stron. Tej małej albo dużej prośbie towarzyszyło rzeczywiste uzasadnienie („przepraszam, czy mógłbyś mnie wpuścić bez kolejki, bo bardzo się spieszę"), uzasadnienie pozorne („przepraszam, czy mógłbyś mnie wpuścić bez kolejki, bo chciałbym sobie skserować"), albo brak uzasadnienia („przepraszam, czy mógłbyś mnie wpuścić bez kolejki?"). Jak wynika z tabeli 3.4, dopóki prośba z pozornym uzasadnieniem była mała, badani reagowali na nią tak, jakby zawierała uzasadnienie, choć było ono bezsensowne. Dopiero przy dużej prośbie ocknęli się i postępowali, jakby uzasadnienia nie było (bo go nie było) i w większości nie spełniali prośby. Langer powiada, że dopóki koszty są niewielkie, a wszystko toczy się jak zwykle, wykonujemy skrypty w sposób bezmyślny i bezwiedny. Późniejsze badania udowodniły, że skrypty mogą być realizowane z zupełnym pominięciem świadomości - na przykład sam widok biblioteki prowadzi do ściszenia głosu, choć ludzie w ogóle nie zdają sobie z tego sprawy (Aarts i Dijksterhuis, 2003).

Zachowanie zmienia się także pod wpływem aktywizacji cech lub schematów osób, który może mieć charakter automatyczny dzięki silnemu skojarzeniu schematów z zachowaniem (o którym więcej mówi teoria zaprezentowana na końcu rozdziału 5). Bargh, Chen i Burrows (1996) aktywizowali u badanych albo cechę „uprzejmy", albo „nieuprzejmy" - początkowym zadaniem tychże było układanie sensownych zdań z ciągów słów, a ciągi te zawierały pojęcia związane albo z uprzejmością („uważny", „grzeczny"), albo z nieuprzejmością („chamski", „wpycha się"). Po zakończeniu tego zadania uczestnicy mieli zwrócić się do badacza o przydział następnej czynności, on jednak okazywał się zajęty rozmową z innym badanym, w rzeczywistości pozorantem, który zajmował go przez bite 10 minut. To, czy właściwa osoba badana niegrzecznie przerywała tę rozmowę i ponagliła

o przydział następnego zadania, okazało się silnie zależeć od treści aktywizowanego pojęcia. Spośród badanych, którym aktywizowano uprzejmość, tylko 18% przerywało badaczowi rozmowę, natomiast wśród tych, którym aktywizowano nieuprzejmość, aż 64% (w warunkach kontrolnych nieuprzejmie zachowało się 38% badanych). W drugim badaniu ci sami autorzy stwierdzili, że osoby badane wolniej wychodziły z laboratorium, jeżeli w trakcie eksperymentu aktywizowano u nich stereotyp osoby starej (za pomocą podobnej metody układania zdań), niż kiedy aktywizowano u nich pojęcie neutralne z uwagi na szybkość poruszania. Późniejsze badania pokazały, że takie „przełożenie się" zaktywizowanego schematu starości na wolniejsze poruszanie się jest typowe dla aktywizacji podświadomej lub następującej na obrzeżach świadomości. Kiedy aktywizacja jest skutkiem świadomego myślenia, zjawisko to zanika (Djikic, Langer i Stapleton, 2008). Bezmyślność natomiast lub zdanie się na automatyzmy nasila rolę stereotypów i innych schematów.

3.3. Wpływ kontekstu na sądy

Duża część zachowania społecznego wyznaczona jest naszymi bieżącymi sądami na temat aktualnej sytuacji i jej uczestników. Czy spełnimy prośbę nieznajomego o datek, czy pomożemy koledze nękanemu jakimś problemem albo którą pastę do zębów kupimy i na którą partię zagłosujemy - wszystko to jest uzależnione od naszych sądów na temat owych ludzi lub obiektów. Sądy te zależą z kolei nie tylko od struktur wiedzy, lecz także od bieżącego kontekstu, w którym są wydawane.

3.3.1. Wyrazistość

Ważnym, choć często bezwiednym aspektem kontekstu jest to, co decyduje o wyrazistości obiektu naszych sądów. **Obiekty wyraziste** to takie, które stanowią figurę na tle innych wskutek tego, że są bardziej intensywne (np. kolorowe, hałaśliwe), aktywne (poruszają się), nieoczekiwane (chodzenie na rękach w bibliotece) albo odróżniające się od innych, współobecnych obiektów, w szczególności z powodu statusu solisty. Wyrazista jest więc jedyna kobieta wśród mężczyzn (bardziej niż ta sama kobieta w towarzystwie innych kobiet) albo mężczyzna o zielonych włosach, oczywiście z wyjątkiem sytuacji, w których większość obecnych ma zielone włosy (jadą na Love Parade do Berlina albo wystawiają współczesną wersję teatrzyku *Zielona -Gęś).*

Wyrazistość jest zjawiskiem powszechnym i ma wiele konsekwencji dla przetwarzania informacji (Taylor i Fiske, 1978). Po pierwsze, osoby wyraziste przyciągają większą uwagę, wskutek czego są lepiej pamiętane. Po drugie, są spostrzegane jako wywierające znaczniejszy wpływ społeczny i bardziej przyczyniające się do osiąganych przez grupę wyników. Jest to zapewne jednym z powodów, dla których szefowie zajmują z reguły miejsce u szczytu stołu - nawet jeżeli nic nie robią, wyróżniona pozycja przestrzenna zapewnia odpowiednie ich spostrzeganie przez podwładnych. Po trzecie, osoby wyraziste są oceniane w bardziej krańcowy sposób: jedyny kulturalny Rosjanin wśród Polaków będzie spostrzegany jako bardziej kulturalny niż wśród innych Rosjan (i jako bardziej niekulturalny, jeżeli niestosownie się zachował). Po czwarte, wyrazistość - głównie wywołana statusem solisty - decyduje o kategoryzacji spostrzeganego człowieka, a więc o tym, przez pryzmat jakiej struktury wiedzy informacja na jego temat jest przetwarzana.

Oczywiście każdy człowiek może być kategoryzowany na wiele sposobów - Anna Kamińska, siedemdziesięcioletnia polonistka, będzie traktowana jako kobieta wśród swoich kolegów z pokoju nauczycielskiego (uczy w technikum, gdzie przeważają mężczyźni), jako staruszka lub doświadczony nauczyciel w gronie młodych polonistek spotykających się w kuratorium, jako Polka podczas zjazdu emerytowanych nauczycielek w Berlinie itd. Badania Shelley Taylor wskazują że wybór schematu, przez pryzmat którego Anna będzie spostrzegana, podyktowany jest kontekstem społecznym i wyrazistością. Co ciekawe, wyrazistość wynikająca za statusu solisty nasila spostrzeganie danej osoby jako typowego przedstawiciela schematu - na przykład jedyna kobieta w otoczeniu mężczyzn jest widziana jako bardziej kobieca, niż gdyby była w otoczeniu innych kobiet, a jej zachowanie w większym stopniu zaczyna być interpretowane przez pryzmat stereotypu kobiecości (Taylor i Fiske, 1978).

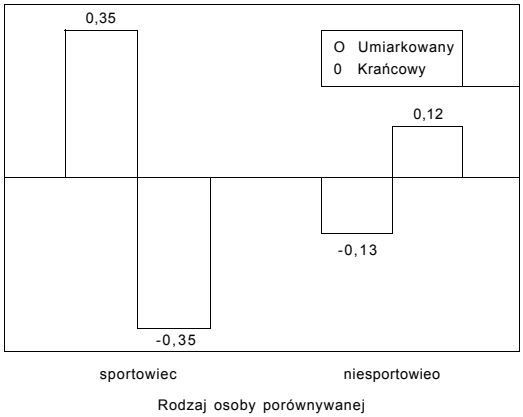
3.3.2. Kontrast i asymilacja

Ważnym elementem kontekstu w procesie formułowania sądów jest obecność innych obiektów niż ten osądzany. Nietrudno przewidzieć, że kiedy nauczyciel ocenia ucznia, na ocenę tę mogą wpływać także postępy innych odpytywanych uczniów. Wpływ ten może mieć postać asymilacji bądź kontrastu. **Efekt asymilacji** polega na przesunięciu oceny w kierunku informacji kontekstowej, tzn. dodatni kontekst ją podwyższa, ujemny - obniża.

Z omawianym efektem mamy do czynienia, gdy ocena średniego ucznia rośnie wskutek tego, że jest on oceniany w tym samym czasie, co inni dobrzy uczniowie albo spada, kiedy jest oceniany równocześnie ze złymi uczniami. Efekt kontrastu polega natomiast na odsunięciu oceny od informacji kontekstowej, tzn. dodatni kontekst obniża ocenę, a ujemny ją podwyższa. Z efektem tym mamy do czynienia, gdy ocena średniego ucznia rośnie na tle współocenianych z nim bardzo złych uczniów albo spada na tle równocześnie ocenianych bardzo dobrych uczniów.

Sformułowany przez Norberta Schwarza i Herberta Blessa (2007) model włączania-wyłączania zakłada, że jeżeli oceniany obiekt jest choćby trochę wieloznaczny, ta sama informacja kontekstowa może spowodować efekt asymilacji, jeżeli zostanie włączona w reprezentację (umysłowy obraz) ocenianego obiektu bądź też efekt kontrastu, jeżeli powoduje wyłączenie części reprezentacji ocenianego obiektu, albo staje się kryterium oceny. Ilustruje to dobrze eksperyment autorów nad oceną niemieckiej partii chadeckiej CDU w zależności od tego, czy kontekst poprzedniego pytania włączał czy wyłączał z umysłowego obrazu tego ugrupowania osobę Richarda von Weizsäckera. Ten wywodzący się z CDU polityk cieszył się w okresie badania dużą popularnością w społeczeństwie i pełnił ponadpartyjną funkcję prezydenta Niemiec. Kiedy oceny CDU dokonywano po pytaniu o partyjne korzenie Weizsäckera (a więc niejako po włączeniu jego osoby w umysłową reprezentację partii), była ona wyższa niż w grupie kontrolnej. Natomiast kiedy dokonywano jej po wyłączeniu Weizsäckera z umysłowej reprezentacji CDU (za pomocą pytania, czy urząd prezydenta powinien zachować ponadpartyjny charakter), okazywała się ona niższa niż w grupie kontrolnej.

Najważniejszym wyznacznikiem włączania-wyłączania jest wielkość różnicy między obiektem ocenianym a obiektami stanowiącymi kontekst. Jeżeli różnica między kontekstem a obiektem ocenianym jest mała, to występuje asymilacja, jeżeli duża - pojawia się kontrast. Ilustruje to rycina 3.6 przedstawiająca samoocenę zdolności sportowych niemieckich studentów po uprzednich porównaniach z innymi osobami (Mussweiler, Rueter i Epstude, 2004). Samoocena wyraźnie spadła, kiedy formułowana była wkrótce po myśleniu o bardzo sprawnym sportowcu (Michaelu Jordanie) - na tle tak wybitnej jednostki każdy przeciętniak musi wypaść kiepsko (efekt kontrastu). Samoocena rosła natomiast po porównaniach ze średnio sprawnym sportowcem (byłym kierowcą rajdowym Nicki



Rycina 3.6. Asymilacja i kontrast w samoocenie zdolności sportowych po porównaniach z umiarkowanie i krańcowo sprawnym sportowcem bądź niesportowcem

Źródło: na podstawie danych w Mussweiler, Reuter i Epstude, 2004, s. 837.

Laudą) - badani studenci najwyraźniej podciągali się pod ten nieodległy standard (efekt asymilacji). Efekty kontekstu zanikały jednak przy porównaniach z osobami, które były umiarkowanie niesprawne (Bill Clinton) bądź krańcowo niesprawne (papież), ale nie były sportowcami.

Mechanizm kontrastu wywołany dużą różnicą między obiektem oceny i kontekstem wyjaśnia, dlaczego mężczyźni stają się mniej zadowoleni ze swoich partnerek i pożycia seksualnego z nimi, jeżeli swoje oceny wydają wkrótce po oglądaniu obrazków z *Playboya* czy innych tego rodzaju czasopism (Kenrick, Gutierres i Goldberg, 1989). Przedstawione tam osoby stanowią bardzo krańcowy przykład urody - są to najpiękniejsze kobiety, w najpiękniejszych ujęciach. Zdjęcia do jednego numeru *Playboya* są wybierane spośród około 6 tysięcy ujęć, nawet same modelki zwykle nie wyglądają więc tak, jak na owych fotografiach. Różnica między takim wygórowanym standardem a zwykłą śmiertelniczką (czy śmiertelnikiem) musi siłą rzeczy być ogromna i stąd efekt kontrastu. Podobnie każdy mężczyzna wyglądałby na cherlawego po obejrzeniu filmu z Arnoldem Schwarzeneggerem.

Innym wyznacznikiem włączania-wyłączania jest wspólna bądź odmienna kategoryzacja obiektu ocenianego i kontekstowego. Jeżeli obiekt oceniany jest kategoryzowany jako przynależący do tego samego rodzaju, co obiekty kontekstowe, to pojawia się asymilacja, jeżeli obiekt oceniany i kontekstowy są klasyfikowane do kategorii odmiennych, pojawia się kontrast. Nietrudno zauważyć, że na tej zasadzie identyczny obiekt kontekstowy może oddziaływać na oceny albo poprzez kontrast, albo poprzez asymilację w zależności od tego, jakiego

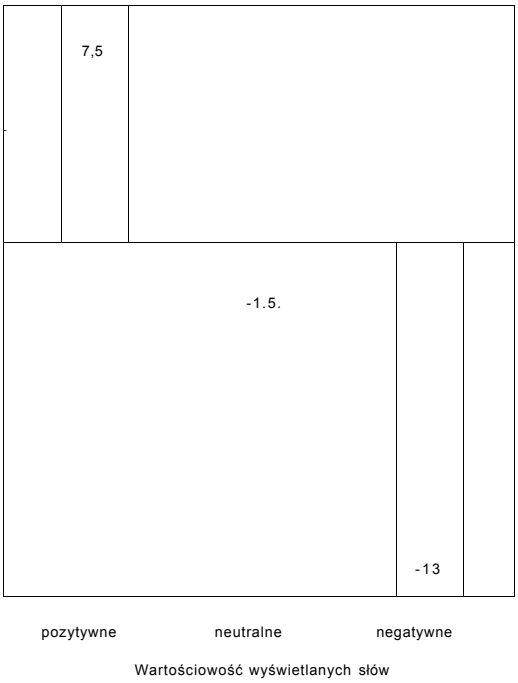
rodzaju kategoryzacje dominują w danej sytuacji. Adam będący średniej klasy studentem prowincjonalnego uniwersytetu może zyskać na ocenie dzięki towarzystwu wybitnego Janusza z Uniwersytetu Jagiellońskiego, jeżeli obaj występują na konferencji w Londynie (są bowiem zaliczani do tej samej kategorii „Polacy" i oceny Adama asymilują zalety Janusza). Adam jednak straci na towarzystwie Janusza, jeżeli obaj występują na konferencji w Poznaniu, w takim wypadku bowiem każdy z nich zaliczany jest do odrębnej kategorii i działać będzie kontrast, a nie asymilacja.

Efekty asymilacji są w ocenach częstsze niż efekty kontrastu. Wynika to stąd, że asymilacja jest procesem automatycznym i bezwysiłkowym (nie wymaga uwagi, woli i wolnych „mocy przerobowych" umysłu). Obrazowo mówiąc, asymilacja zwykle polega na biernym „wlaniu się" kontekstu do reprezentacji ocenianego obiektu. Kontrast jest natomiast rezultatem aktywnego przeciwstawienia się wpływom kontekstu przez oceniający podmiot. Zwykle dochodzi on do skutku na mocy procesów kontrolowanych - wymaga aktu woli, a więc pewnej motywacji, uwagi i wolnych zasobów operacyjnych umysłu. Kontrast zanika, jeżeli w momencie wydawania ocen uwaga podmiotu jest częściowo pochłonięta innym, równolegle wykonywanym zadaniem (Martin, Seta i Crelia, 1990).

3.3.3. Wpływ stanów emocjonalnych

Mądrość potoczna przekonuje, że dobry nastrój działa jak nałożenie różowych okularów, dzięki którym wszystko widzimy w przyjemniejszym świetle, podczas gdy nastrój zły, analogicznie, sprzyja czarnowidztwu. Ile jest prawdy w tym przekonaniu?

Niewątpliwie dobry nastrój ułatwia przychodzenie na myśl pozytywnych treści i podwyższa wiele ocen. Liczne badania przekonują, że dobry nastrój, wywołany ładną pogodą, miłym wspomnieniem z przeszłości czy znalezieniem monety w automacie, z reguły ułatwia przypominanie sobie pozytywnych treści i podnosi nasze oceny innych ludzi, produktów konsumpcyjnych, a nawet ogólnej satysfakcji z życia (Schwarz i Clore, 2007). Nasila także skłonność do pomagania innym (zob. rozdz. 14.2.3). Skutki nastroju mają asymetryczny charakter - choć pozytywny z reguły podnosi oceny, wpływy złego nastroju są słabsze i mniej konsekwentne. Czasami zły nastrój powoduje spadek, a czasami wzrost zarówno ocen, jak i skłonności do pomagania innym. Gdyby działały jedynie automatyczne skojarzenia i rozchodzenie się fali aktywizacji (jak początkowo wyjaśniano efekty nastroju), następstwa nastroju negatywnego powinny być lustrzanym odbiciem skutków nastroju pozytywnego. Wyjaśnienie asymetrii wymaga więc przywołania jakiegoś dodatkowego procesu, którym okazała się naprawa i podtrzymywanie nastroju (Isen, 1987). Ludzie starają się wyjść ze złego nastroju, a pozostać w dobrym i podejmują w tym celu różne świadome zabiegi, zdając sobie sprawę z tego, że wygłaszanie pozytywnych opinii lub pomaganie innym polepsza własny nastrój, podczas gdy głoszenie opinii negatywnych go obniża. Kiedy więc jesteśmy w dobrym nastroju, pozytywnym sądom sprzyja zarówno automatyczna aktywizacja zgodnych z nim treści, jak i świadomie kontrolowane wysiłki ukierunkowane na utrzymanie nastroju. Jednakże w wypadku złego nastroju automatyczne skojarzenia sprzyjają formułowaniu negatywnych sądów, natomiast świadome wysiłki na rzecz jego poprawienia skłaniają do formułowania sądów raczej pozytywnych (i pomagania innym). Sprzeczność tych dwóch procesów może więc wyjaśniać niejednorodność efektów złego nastroju.



Rycina 3.7. Nastrój badanych w zależności od wartościowości wyświetlanych im słów, których nie byli w stanie świadomie rozpoznać

Źródło: Chartrand, van Baaren i Bargh, 2006, s. 72.

Szczególną własnością nastroju jest jego niespecyficzny i rozlany charakter. Nie ma on konkretnego odniesienia - w przeciwieństwie do emocji, które mają wyraźne zakotwiczenie - gniewamy się na Jacka, a kochamy w Placku, trudno byłoby jed-

nak powiedzieć, że jesteśmy w złym nastroju z powodu jakiejś osoby czy innego bodźca. Nastrój nie jest konkretną emocją, lecz kroczącą średnią niedawnych doświadczeń emocjonalnych. Im bardziej są one pozytywne, tym lepszy nastrój, im zaś są bardziej negatywne, tym gorszy nastrój. Dowodzą tego bezpośrednio eksperymenty, w których zadaniem uczestników było jak najszybsze wskazanie (przez naciśnięcie klawisza), czy wyświetlany im na krótko bodziec wzrokowy pojawiał się po lewej czy prawej stronie ekranu komputera. Jednej trzeciej badanych wyświetlano 75 razy słowa pozytywne („muzyka", „przyjaciele"), innym - negatywne („wojna", „rak"), jeszcze innym - neutralne („budynek", „roślina"). Ponieważ bodźce wyświetlano bardzo krótko (przez 60 milisekund i przykrywane były na kolejne 60 milisekund maską, czyli ciągiem bezsensownych liter), badani w większości wypadków nie wiedzieli nawet, że wyświetlane im błyski zawierały słowa, nie mówiąc już o tym, że nie byli w stanie rozpoznać ich treści. A jednak kiedy zmierzono im nastrój tuż po wyświetlaniu słów, odzwierciedlał on ich ton uczuciowy, co ilustruje rycina 3.7. Nawet gdy nasza świadomość nie rejestruje treści bodźców, umysł i tak jest w stanie reagować na ich wartościowość.

Skoro nastrój jest uogólnioną informacją o otoczeniu jako przyjaznym bądź problematycznym, może on być wykorzystywany w charakterze źródła informacji podczas formułowania sądów. Pokazali to jako pierwsi Norbert Schwarz i Gerald Clore (1983), którzy telefonicznie pytali badane osoby 0 ogólną satysfakcję z życia w dzień pogodny lub deszczowy. Ludzie lepiej oceniali swoje życie w promieniach słońca. Różnica ta zanikała jednak, gdy pytający wzmiankował o pogodzie - albo mówiąc, że przedmiotem badania jest jej wpływ na oceny satysfakcji, albo pytając badanego o pogodę w jego mieście. Najwidoczniej działało tu coś innego niż sama aktywizacja treści zgodnych z nastrojem. Schwarz i Clore postulują że jest to posługiwanie się przez ludzi nastrojem jako źródłem informacji - dopóty, dopóki źródło to nie zostanie zdyskredytowane w roli podstawy trafnych sądów. W pełni uzasadnione formułowanie niektórych opinii wymaga uwzględnienia bardzo dużej liczby informacji - na przykład ocena satysfakcji z życia wymagałaby uwzględnienia zadowolenia z pracy, z warunków mieszkaniowych, z posiadanych pieniędzy, ze sprawowania się dziecka w szkole i psa na podwórku oraz dziesiątków innych satysfakcji cząstkowych. Przy tego rodzaju opiniach ludzie starają się uprościć stojące przed nimi zadanie 1 opierają sąd na prostej heurystyce ‚Jak to czuję" - zamiast przypominać sobie wszystkie istotne informacje, wybierają drogę na skróty i wykorzystują bieżący nastrój jako podstawę sądu. Gdy czują się dobrze, formułują oceny pozytywne, gdy źle - wydają oceny negatywne. Dzieje się tak o tyle, o ile nastrój nie zostanie zdyskredytowany jako źródło informacji - właśnie dlatego wpływ pogody na sądy zanika, gdy człowiekowi przypomni się o pogodzie (a więc i o jej potencjalnym wpływie na sądy). Drugim warunkiem wykorzystywania własnego stanu jako podstawy oceny jest globalny, niespecyficzny jej charakter. Oceny bardziej specyficzne bowiem opierają się na pewnych konkretnych kryteriach i łatwych do przypomnienia informacjach. W zgodzie z tym rozumowaniem Schwarz i współpracownicy wykazali, że wzrost nastroju wywołany zwycięstwem narodowej drużyny piłkarskiej podwyższa ogólne oceny satysfakcji z życia, ale nie oceny własnych dochodów czy zadowolenia z pracy. W wypadku tych drugich istnieje ograniczona liczba precyzyjnych informacji, na których można oprzeć sąd. Wreszcie posługiwanie się heurystyką Jak to czuję" narasta w warunkach wymuszających pobieżne przetwarzanie informacji (takich jak silna presja czasowa), co utrudnia zakwestionowanie nastroju jako wiarygodnej podstawy sądu (Bless, 2001).

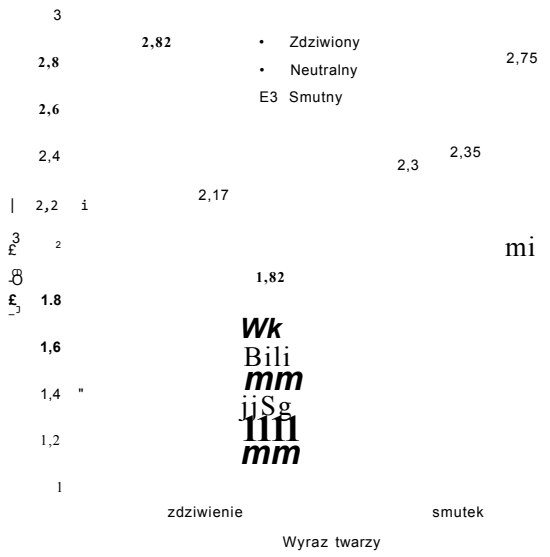
Ponieważ nastrój zależy od tego, czy otoczenie jest przyjazne, czy zagrażające, znak nastroju decyduje, czy przetwarzanie informacji będzie miało charakter pobieżny, czy też głęboki i przemyślany. Wiele badań dowodzi, że ludzie w dobrym nastroju bardziej pobieżnie przetwarzają informacje - mocniej ulegają heurystyce dostępności, łatwiej popadają w skrypty, stereotypy i uprzedzenia, w trakcie perswazji zaś słabo rozróżniają między argumentami silnymi i słabymi. W nastroju negatywnym natomiast ludzie stają się bardziej uważni - mniej ulegająheurystykom i stereotypom, uwzględniając zindywidualizowaną informację na temat spostrzeganych osób, a w trakcie perswazji przekonują ich raczej argumenty silne niż słabe. Na przykład Tanya Chartrand i współpracownicy (2006), używając tej samej metody wzbudzania nastroju, którą opisałem przy okazji ryciny 3.7, pokazali, że ludzie silniej ulegają stereotypom płci po wprowadzeniu ich w pozytywny niż negatywny nastrój.

3.3.4. Ucieleśnienie

Szczególnym rodzajem kontekstu są stany ciała osoby przetwarzającej informacje. Ich wpływ na kategoryzację obiektów, formułowanie o nich sądów czy doświadczanie emocji jest tak wszechobecny,

że należy tu mówić nie tyle o cielesnym kontekście poznania, ile o jego ucieleśnionym charakterze.

Na przykład badani, decydując, jakiej płci są pokazywane im dwuznaczne twarze, częściej kategoryzują je jako męskie, kiedy ściskają w ręku twardą kulę (48%), niż kiedy trzymają kulę miękką (35%). Metafora męskości jako twardej, kobiecości zaś jako miękkiej jest więc nie tylko figurą stylistyczną - odpowiednie doznania sensoryczne są wręcz elementem rozumienia męskości i kobiecości (Slepian et al., 2011). Jak się przekonamy w rozdziale 5.1.3, najważniejsze cechy spostrzegane u innych ludzi wiążą się z ich wspólnotowością, która potocznie wyraża się określeniem, że ktoś jest ciepły lub zimny. Okazuje się, że kiedy opisujemy słabo sobie znanego człowieka, trzymając w ręku kubek z gorącym napojem, oceniamy go jako bardziej ciepłego, niż trzymając napój z lodem (Williams i Bargh, 2008). W rozdziale 17.2 zobaczymy, że posiadanie władzy zmienia człowieka - na przykład myśli on w sposób bardziej abstrakcyjny i staje się aktywniejszy w,działaniu. Nadrzędną lub podporządkowaną pozycję władzy aktywizuje się zwykle, prosząc badanych o przyjęcie roli przełożonego lub podwładnego albo o przypomnienie sobie takiej sytuacji z przeszłości. Li Huang i jej współpracownicy (2011) dodatkowo manipulowali poczuciem władzy za pomocą postury ciała - otwartej i ekspansywnej bądź skulonej i wycofanej. Choć wiele poprzednich badań wykazało zmiany w ludzkim funkcjonowaniu pod wpływem przyjmowania roli nadrzędnej lub podrzędnej, w badaniu Huang efekty te zanikały, mimo że efekty władzy wywołane posturą ciała (takie jak wzrost abstrakcyjności myślenia) pozostawały silne. Sugeruje to, że zaktywizowanie władczej pozycji ciała jest ważniejsze niż samo odgrywanie władczej roli. Być może przyjęcie odpowiedniej postury ciała jest niezbędne do tego, aby osoba o władczej pozycji w ogóle poczuła się „władcą" i stosownie do tego zaczęła działać. Podobnie do przeżywania w danej chwili poczucia szczęścia zapewne konieczne jest przyjmowanie wesołego wyrazu twarzy.



Rycina 3.8. Liczba poprawnie zapamiętanych słów wypowiadanych w zdziwiony, neutralny lub smutny sposób w zależności od wyrazu twarzy przyjmowanego podczas ich zapamiętywania

Źródło: Parzuchowski i Szymków-Sudziarska, 2008, s. 433.

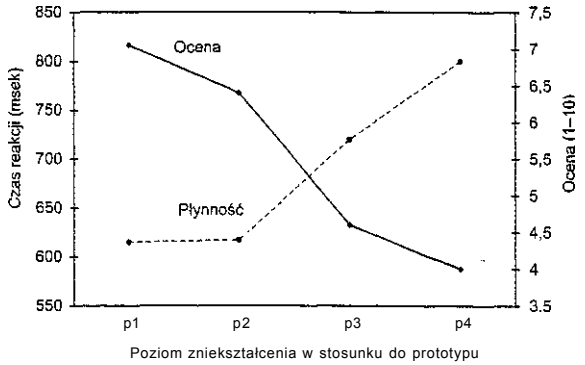
Szczególnie silne efekty ucieleśnienia stwierdza się w doświadczaniu emocji, ponieważ są one mocno powiązane z funkcjonowaniem motorycznym. Badani otrzymujący informację o własnym sukcesie bardziej są z niego dumni, kiedy akurat przybierają wyprostowaną, a nie skuloną pozycję ciała (Stepper i Strack, 1993). Wiele badań dowodzi, że patrząc na innych ludzi, spontanicznie przyjmujemy wyraz ich twarzy, a także gesty i sposób mówienia, co ułatwia przetwarzanie informacji, na przykład polepsza zapamiętywanie twarzy. Zablokowanie takiej spontanicznej mimikry (np. badacz prosi badanego o żucie gumy) powoduje natomiast spadek sprawności przetwarzania - ludzkie twarze są gorzej zapamiętywane, kiedy nie można ich naśladować (Niedenthal et al., 2005). Ekspresja dowolnej emocji ułatwia też przetwarzanie związanej z nimi informacji. Na przykład Michał Parzuchowski i Aleksandra Szymków-Sudziarska (2008) prosili badanych o naśladowanie wyrazu twarzy osoby pokazanej im na zdjęciu i stwierdzili, że przyj mowanie wyrazu zdziwienia powodowało lepsze zapamiętywanie słów zaskakujących (rzadko używanych), podobnie jak neutralny wyraz twarzy skutkował lepszym zapamiętaniem słów o mało zaskakującej treści (często używanych). W drugim badaniu prosili o naśladowanie twarzy zdziwionej, smutnej lub neutralnej, a zapamiętywane słowa były wypowiadane przez badacza tonem znamionującym zdziwienie, smutek lub neutralnym. Jak ilustruje rycina 3.8, ekspresja zdziwienia i smutku ułatwiała zapamiętywanie słów wypowiadanych w sposób zgodny z tymi emocjami.

Ucieleśnienie, czyli wpływ stanów ciała na przetwarzanie informacji, jest zjawiskiem powszechnym zarówno podczas przebiegających na bieżąco interakcji społecznych, jak i myślenia o nieobecnych osobach czy obiektach. Ucieleśnienie ma zwykle charakter automatyczny i bezwiedny - stanowi przejaw impulsywnego funkcjonowania ludzkiego umysłu, co opisuje i wyjaśnia teoria zamykająca ten rozdział.

Problem 3: Co jest piękne?

Pytanie to nękało od dawna filozofów, ktprzy twierdzili, że piękno ma albo charakter obiektywny, czyli jest pewną własnością obiektów (taką jak długość i szerokość), albo czysto subiektywny, czyli tkwi tylko w umyśle patrzącej osoby (jak przyjemność). Oba te krańcowe stanowiska są sprzeczne z wieloma faktami - na przykład subiektywizmowi przeczy fakt, że nawet pochodzący z różnych kultur ludzie często zgadzają się między sobą, co jest piękne, a co nie. Najwięcej faktów przemawia natomiast za tym, że piękno jest efektem współdziałania (interakcji) czynników obiektywnych i subiektywnych. Liczne badania nad fizycznym pięknem twarzy przekonują, że jako najładniejsze oceniane są oblicza najbardziej zbliżone do prototypu twarzy, a więc w pewnym sensie przeciętne (zob. rozdz. 12.1.2). Zasada ta dotyczy wszelkich obiektów - najbardziej podobają się ptaki, psy, róże i motyle zbliżone do prototypów swoich kategorii; podobnie jest nawet z wytworami ludzkimi, takimi jak samochody, okulary słoneczne czy zegarki (Halberstadt, 2006). Liczy się więc współdziałanie faktycznych cech obiektu z prototypami zawartymi w umyśle dokonującego ocen człowieka.

Dlaczego obiekty prototypowe podobają się najbardziej? Interesującą koncepcję na ten temat przedstawili Rolf Reber, Norbert Schwarz i Piotr Winkielman (2004). Powiadają oni, że kluczem przyjemności estetycznej wzbudzanej przez jakiś obiekt jest płynność przetwarzania informacji na jego temat - im większa płynność, tym bardziej obiekt się podoba. Informacje o obiektach zbliżonych do prototypów swojej kategorii przetwarzane są płynniej (szybciej rozpoznawane, lepiej zapamiętywane) i właśnie owa płynność jest bezpośrednio powiązana z przyjemnością estetyczną. Pokazała to seria eleganckich eksperymentów, w których uczestnicy najpierw uczyli się dwóch „sztucznych" kategorii (wzorców graficznych stworzonych na użytek badania). W następnej fazie wyświetlano im obrazki w różnym stopniu zniekształcone w stosunku do prototypów owych kategorii, badani zaś rozpoznawali, do której kategorii obrazki należą, i oceniali, jak dalece każdy z nich im się podoba. Jak ilustruje rycina 3.9, obrazki bardziej zbliżone do prototypu były rozpoznawane szybciej i bardziej się podobały, a także (czego rycina już nie obrazuje) budziły silniejszą aktywność elektryczną mięśnia jarzmowego wielkiego, który jest odpowiedzialny za wyrażanie pozytywnych emocji. Ten ostatni wynik wskazuje, że płynność wpływa nie tylko na wypowiadane sądy, lecz także na obiektywnie mierzone stany emocjonalne.



Rycina 3.9. Płynność przetwarzania informacji o obiektach w różnym stopniu zniekształconych w stosunku do swojego prototypu (czasy reakcji) oraz oceny stopnia, w jakim obiekty te się podobają

Źródło: Winkielman et al., 2006, s. 802.

Oczywiście podobieństwo do prototypu nie jest jedynym wyznacznikiem płynności przetwarzania informacji. Szybciej rozpoznawane i bardziej atrakcyjne są też obiekty prymowane - na przykład obrazek psa jest szybciej rozpoznawany i bardziej się podoba, kiedy tuż przed jego pokazaniem badanym wyświetlić podprogowo słowo „pies". Na podobnej zasadzie działa tzw. efekt samej ekspozycji (zob. rozdz. 8.2.2) polegający na tym, że im częściej spotykamy jakiś bodziec, tym bardziej go lubimy (i łatwiej rozpoznajemy). Wreszcie wiele obiektywnych cech bodźców wskazywanych jako decydujące o pięknie - takich jak symetria czy dobre wyodrębnienie się figury z tła - również działa na zasadzie płynności. Na przykład bodźce symetryczne są z reguły szybciej przetwarzane (gdyż zawierają mniej informacji) i właśnie dlatego uchodzą za ładniejsze. Płynność przetwarzania danych jest więc dla naszego umysłu ważną informacją, na której w dużym stopniu opierają się spontaniczne (nieprzemyślane) sądy estetyczne.

3.4. Heurystyki formułowania sądów

Otoczenie społeczne współczesnego człowieka obfituje w informacje - codziennie spotykamy dziesiątki ludzi, setki widujemy w telewizji lub czytamy o nich w prasie; uczestniczymy w dziesiątkach interakcji społecznych. Liczba informacji dopływających do naszego umysłu znacznie przekracza możliwości ich dokładnego przetworzenia. Podobnie liczba podejmowanych na co dzień mniejszych i większych decyzji („Którą markę pasty do zębów kupić?", „Na który z filmów się

wybrać?") znacznie przekracza nasze możliwości ich przemyślanego podjęcia. W tej sytuacji umysł ucieka się do **heurystyk,** czyli uproszczonych reguł myślenia pozwalających na formułowanie sądów bez analizy większości informacji, na których sąd powinien się opierać. Amos Tversky i David Kahneman sformułowali w swoich licznych pracach (opublikowanych potem w zbiorze pod redakcją Kahnemana, Slovica i Tversky'ego, 1982) ideę, że heurystyki są bezwiednie stosowanymi „drogami na skróty" w przetwarzaniu informacji. Autorzy nawiązali do klasycznego rozróżnienia między algorytmem (niezawodną, choć często złożoną metodą rozwiązywania problemu) a heurystyką (metodąprostą, zawodną, choć zwykle skuteczną). W ujęciu Tversky'ego i Kahnemana trzy heurystyki miały być odpowiedzialne za deformacje sądów i odchylenia decyzji od racjonalności: dostępności, zakotwiczenia-dostosowania i reprezentatywności.

Heurystyką dostępności to ocena częstości lub prawdopodobieństwa zdarzeń na podstawie łatwości, z jaką przychodzą nam na myśl ich przykłady, czyli egzemplarze. Zwykle prowadzi ona do formułowania trafnych ocen, ponieważ zdarzenia częste są bez trudu dostępne pamięciowo - często je napotykamy, często o nich myślimy, a więc łatwo je przypomnieć. Czasami jednak heurystyką ta bywa myląca, ponieważ nie wszystkie informacje dostępne pamięciowo dotyczą zdarzeń częstych. Na przykład jeśli spytać ludzi, co jest częstszą przyczyną śmierci w Polsce ~ zabójstwo czy samobójstwo, znaczna większość odpowiada, że to pierwsze. Niemniej z *Rocznika Statystycznego* wynika, że w rzeczywistości z powodu zabójstw ginie w naszym kraju znacznie poniżej tysiąca osób rocznie, w wyniku samobójstwa zaś aż pięciokrotnie więcej. Dlaczego zatem ludzie intuicyjnie sądzą, że jest odwrotnie? Oczywiście ważną przyczyną są mass media, znacznie częściej donoszące o zabójstwach, które bywają spektakularne (czternastolatki mordują rówieśnika, gdyż uderzył ich koleżankę, bandyci mordują byłego ministra, ponieważ nie wywiązał się z obietnicy protekcji), niż o samobójstwach, które są zwykle sprawą dość wstydliwą, a w każdym razie mało widowiskową. Heurystyką dostępności prowadzi do wzrostu wpływu wywieranego na nasze sądy przez zdarzenia łatwo przypominane (choć niekoniecznie częste), a więc dramatyczne, konkretne i wyraziste, niedawne, często omawiane i lokalnie dominujące (często pojawiające się w naszym bezpośrednim otoczeniu). Na tej zasadzie wiele osób boi się podróży samolotem, choć znacznie mniej ludzi ginie w wypadkach samolotowych niż samochodowych. Te pierwsze są jednak lepiej pamiętane, gdyż mają charakter bardziej widowiskowy i dramatyczny - gdy już dojdzie do wypadku lotniczego, zwykle giną całe setki osób.

Heurystyką zakotwiczenia-dostosowania polega na tym, że oceniając jakąś wartość liczbową (liczbę przypadków, częstość, prawdopodobieństwo), obieramy za punkt wyjścia łatwo dostępną, na przykład podawaną przez innych, liczbę, a następnie modyfikujemy ją stosownie do kontekstu i swojej wiedzy. Modyfikacja jednak jest zwykle niewystarczająca i sąd zostaje przesunięty w kierunku owej pierwszej liczby, która ogranicza jego zakres, tak jak kotwica ogranicza zakres ruchów statku, który ją zarzucił. Rozważmy sytuację kupowania domu i oceny, jaka jest jego rzeczywista wartość. Pośrednik agencji handlu nieruchomościami pokazuje nam dom i mówi, jaka jest jego cena, my zaś musimy zdecydować nie tylko, czy dom nam się podoba, czy nie, lecz także, czy cena odpowiada rzeczywistej wartości. Na czym oprzemy tę ocenę? Heurystyką zakotwiczenia-dostosowania każe przewidywać, że punktem wyjścia będzie cena podana przez pośrednika. Znając źródło zarobków agenta handlu nieruchomościami, podejrzewamy, że jest ona zawyżona, tak więc dostosowujemy do tej wiedzy swoją ocenę i obniżamy podaną przez niego liczbę, szacując rzeczywistą wartość domu. Tak czy inaczej wymieniona przez pośrednika cena wywoławcza działa niczym kotwica utrzymująca nasze oceny „na wodzy". Innymi słowy - im wyższą sumę poda pośrednik, tym wyższa jest nasza ocena rzeczywistej wartości domu. Dowodzi tego eksperyment, w którym badani - albo studenci, albo zawodowi sprzedawcy nieruchomości - oglądali pewien dom, po czym oceniali jego rzeczywistą wartość. W eksperymencie manipulowano ceną wywoławczą, która występowała na jednym z czterech poziomów, od 119,9 do 149,9 tysięcy dolarów. Jak ilustruje tabela 3.5, oszacowanie rzeczywistej wartości domu wypadało zawsze poniżej ceny wywoławczej, niemniej ta ostatnia wyraźnie działała jak zakotwiczenie sądu - im była wyższa, tym wyższe okazywało się oszacowanie. Zgodnie z przewidywaniami wpływ zakotwiczenia był silniejszy w wypadku studentów niż zawodowych sprzedawców nieruchomości, którzy mieli dzięki swej wiedzy więcej przesłanek do oszacowania rzeczywistej wartości domu, studenci zaś jako laicy wykazywali większą skłonność do opierania się na samej cenie wywoławczej. Co jednak zdumiewające, nawet zawodowi sprzedawcy ulegali heurystyce zakotwiczenia-dostosowania. Choć więc wiedza z dziedziny, której

dotyczą sądy, chroni przed uleganiem heurystyce, ochrona ta nie jest całkowita. Prawdopodobnie dzieje się tak dlatego, że zakotwiczenie to proces automatyczny (zauważenie kotwicy nie wymaga wielu zasobów operacyjnych umysłu), natomiast jego modyfikacja w trakcie dostosowywania jest kontrolowana - wymaga zasobów umysłowych, czyli łatwo ulega dezorganizacji i staje się niewystarczająca (zob. ramkę Teoria 3).

HeurystyKa zakotwiczenia-dostosowania jest więc przejawem tej samej ogólnej prawidłowości co heurystyka dostępności - zasady, że przetwarzanie informacji i zachowanie są zdominowane przez wiedzę zaktywizowaną. Działanie tych heurystyk pozwala wyjaśnić wiele zjawisk z zakresu sądów o świecie społecznym. Na przykład błąd fałszywej powszechności polegający na przecenianiu stopnia rozpowszechnienia naszych poglądów i zachowań (zob. rozdz. 5.3.2) jest łącznym efektem heurystyki dostępności i zakotwiczenia. Ponieważ najczęściej kontaktujemy się z ludźmi o podobnych poglądach, powoduje to stale podwyższoną dostępność naszych opinii (a nie przeciwstawnych), co z kolei prowadzi do przeceniania stopnia powszechności własnych sądów (przypominamy sobie, że większość myśli tak jak my). Ponadto nasz pogląd może służyć jako zakotwiczenie przy ocenie poglądów innych ludzi. Zapytani, czy większość studentów jest raczej za, czy przeciw dopuszczalności aborcji, przypominamy sobie własny pogląd, powiedzmy „za", uważając go bezwiednie za standardowy, a następnie dostosowujemy doń ocenę, biorąc poprawkę na różne względy (np. nie wszyscy są aż takjrozsądni jak my). W rezultacie zwolennicy dopuszczalności aborcji przeceniają stopień rozpowszechnienia tego poglądu (sądząc, że tak uważa większość), jej przeciwnicy zaś przeceniają stopień rozpowszechnienia własnego poglądu (też sądzą, że tak uważa większość).

Heurystyka reprezentatywności to ocena przynależności obiektu do kategorii (klasy, rodzaju) na podstawie jego podobieństwa do typowych jej egzemplarzy (czyli stopnia, w jakim są one reprezentatywne dla kategorii). Kategoryzując ludzi na przykład do zawodów, opieramy się na informacji, jak dalece dana osoba wygląda na reprezentatywnego przedstawiciela danego zawodu. Jeżeli ktoś jest cichy, zgarbiony, zamknięty w sobie i nosi okulary, założymy, że jest raczej bibliotekarzem niż rolnikiem. To całkiem rozsądne założenie - w końcu większość bibliotekarzy wygląda jak bibliotekarze, a większość rolników - jak rolnicy. Opieranie się na reprezentatywności może nas jednak zaprowadzić na manowce, ponieważ nie uwzględnia

Tabela 3.5. Wpływ ceny wywoławczej domu na własne oszacowanie jego rzeczywistej wartości dokonywane przez studentów lub zawodowych sprzedawców nieruchomości

Cena wywoławcza	Oszacowanie rzeczywistej wartości domu	
	studenci	sprzedawcy
119,9	117	114
129,9	122	126
139,9	126	125
149,9	144	129

Źródło; Northcraft i Neale, 1987.

wyjściowych prawdopodobieństw przynależności do kategorii, a więc tego, że w danej gminie jest tylko trzech bibliotekarzy, a 3 tysiące rolników. Choć heurystyka reprezentatywności wydaje się całkiem rozsądna, może poważnie deformować spostrzeganie. Na przykład w jednym z badań Kahneman i Tversky powiedzieli uczestnikom, że grupa psychologów zbadała próbkę 30 inżynierów i 70 prawników i sporządziła charakterystykę każdego z nich. Spośród tych charakterystyk wylosowano jedną i brzmiała ona następująco:

Tomasz W. jest 39-letnim mężczyzną.

Zadaniem badanych było odpowiedzieć na pytanie, jaka jest szansa, że Tomasz jest inżynierem, a jaka, że prawnikiem. W ocenie badanych było około 30% szans, że Tomasz jest inżynierem i około 70% szans, że jest prawnikiem. Odpowiedzi te przedstawiały się zupełnie inaczej u drugiej połowy badanych, którzy otrzymali bardziej rozbudowaną charakterystykę Tomasza W.:

> Tomasz W. jest inteligentny, choć trudno go określić jako naprawdę twórczego. Ma silną potrzebę porządku i jasności, lubi schludne i przejrzyste systemy, w których każdy szczegół znajduje sobie właściwe miejsce. Pisze w sposób raczej nieciekawy, tylko z rzadka okraszany przejawami prostego humoru i wyobraźni typu *science-fiction.* Jest silnie motywowany do mistrzostwa w tym, co robi. Zdaje się mieć niewiele sympatii do innych ludzi i niespecjalnie lubi zadawać się z innymi.

W ocenie badanych, którzy czytali tę charakterystykę, szansa, że Tomasz jest inżynierem, wynosiła około 80%, a że jest prawnikiem - tylko 20%. Badani z pierwszej grupy uwzględniali zatem fakt, że w puli charakterystyk jest znacznie więcej prawników; badani z drugiej grupy zupełnie jednak zignorowali tę informację. Nietrudno zauważyć, dlaczego - z opisu wynika, że Tomasz jest „wykapanym" inżynierem, czyli pozostaje bardzo repre-

zentatywny dla tej grupy zawodowej. Heurystyka reprezentatywności stanowi sensowny sposób szybkiego odpowiadania na ważne pytanie - kto jest kim, czyli kto do jakiej grupy bądź typu ludzi należy. Problem jednak w tym, że rozsądzanie o powyższym na podstawie samego podobieństwa prowadzi do ignorowania ważnych informacji, jeżeli nie mają one związku z reprezentatywnością, nawet gdy są silnie związane z rzeczywistym prawdopodobieństwem zdarzeń. Jak wskazał rozważany przykład, jedną z nich jest wyjściowe prawdopodobieństwo przynależności obiektu do danej kategorii. Inną taką ignorowaną informacją jest wielkość próby. Weźmy następujący problem. W szpitalu miejskim urodziło się w ciągu ostatniej doby 12 dzieci. Jaka jest szansa, że urodziły się one w kolejności (a) lub (b), gdzie C = chłopiec; D = dziewczynka?

(a J - C C C C C C D D D D D D
(f t) - C D D C D - C C D C D C D

Większość ludzi postawiona przed koniecznością jego rozstrzygnięcia uznaje sekwencję (b) za bardziej prawdopodobną, gdyż wygląda na bardziej reprezentatywną dla ciągu zdarzeń losowych, choć w małym szpitalu, gdzie rodzi się tylko tuzin dzieci, sekwencja (a) jest dość prawdopodobna (i w istocie prawdopodobieństwo każdej z góry określonej kolejności 12 elementów jest jednakowe).

Ponieważ heurystyka reprezentatywności opiera się na podobieństwie, prowadzi ona do poszukiwania przyczyn zdarzeń w zdarzeniach do nich podobnych. Przejawem tej prawidłowości jest poszukiwanie ważnych przyczyn dla ważnych zdarzeń. Na przykład wielu Polakom trudno uwierzyć, aby tak ważne zdarzenie, jak śmierć prezydenta Kaczyńskiego w wypadku samolotowym, mogło mieć tak nieważną przyczynę, jak niechlujstwo w szkoleniu pilotów w połączeniu ze złą pogodą. W związku z tym kwitną spiskowe teorie tej katastrofy (a Polacy nie są tu wyjątkowi - podobne teorie tworzą Amerykanie wokół zabójstwa prezydenta Kennedy'ego). Innym przykładem są irracjonalne przekonania związane z leczeniem homeopatycznym: podawany w małych dawkach lek musi wywoływać objawy przypominające chorobę. W mniej uczonych wersjach - sam lek powinien być podobny do objawu czy problemu - na przykład kiedyś wierzono, że żółte substancje leczą żółtaczkę, czerwone wino zaś poprawia krew (bo jest tego samego kolom).

Badania nad heurystykami zapoczątkowały poszukiwania różnych deformacji ludzkiego poznania, których znaleziono kilkadziesiąt. Klasycznym przykładem jest wpływ wyjaśniania jakiegoś zdarzenia na ocenę szans jego pojawienia się - im bardziej staramy się wytłumaczyć zdarzenie, tym bardziej zdaje się nam ono prawdopodobne. Prowadzi to do złudzenia mądrości wstecznej, czyli poczucia „z góry to wiedziałem" - pojawiającego się po jakimś zdarzeniu przekonania, że jeszcze przed zaistnieniem tegoż wiedziało się o jego nieuchronności (Fischhoff, 1975). W rzeczywistości jest to zniekształcenie pamięci, ponieważ ludzie wiedzący, że do zdarzenia nie doszło, wcale nie przypominają go sobie jako tak wielce prawdopodobnego. Na tej zasadzie kibice, komentując w poniedziałek niedzielny mecz, przekonują siebie nawzajem, jak to doskonale wiedzieli, iż odkrycie prawego skrzydła musiało spowodować, że „oni nam wbiją gola", i ubolewają, dlaczego sami obrońcy „naszej drużyny" tego nie wiedzieli. Rzecz w tym, że kibice też o tym nie wiedzieli, dopóki nie doszło do fatalnego strzału - są mądrzy dopiero po fakcie, kiedy już wbito gola. Wskutek złudzenia mądrości po fakcie stajemy się bardziej surowi w ocenie ludzi, obarczając ich odpowiedzialnością za zdarzenia, których nie mogli przewidzieć. Złudzenie to przyczynia się do obwiniania ofiar gwałtu za to, że do niego doszło - pod wpływem informacji, że gwałt miał miejsce, ludzie wstecznie „widzą" takie prowokacyjne zachowania ofiary, których w ogóle nie widzą, jeżeli identyczne zdarzenie nie zakończyło się gwałtem (Janoff-Bulman i Timko, 1985).

3.4.1. Heurystyki jako zastępniki

Czy różne heurystyki mają ze sobą coś wspólnego? Daniel Kahneman i Shane Frederick (2002) zaproponowali nowsze ujęcie heurystyk, powiadając, że są one zawsze uproszczeniami wykorzystującymi tę samą zasadę. Chodzi mianowicie o posłużenie się jakąś prostszą i łatwiejszą do pozyskania informacją jako zastępnikiem (substytutem) informacji właściwej, szczególnie gdy ta jest trudna lub niemożliwa do uzyskania.

Pozwoliło to autorom na zinterpretowanie wielu innych zjawisk jako przejawu różnych heurystyk. Na przykład poczucie większej lub mniejszej płynności badane przez Winkielmana i współpracowników towarzyszy każdemu przetwarzaniu danych, jest więc stale obecne i „pod ręką". Świetnie nadaje się zatem jako zastępnik innych, trudniej dostępnych informacji, takich jak wartość estetyczna lub częstość pojawiania się. Płynniej przetwarzane obiekty są więc uważane na piękniejsze, częściej występujące i bardziej prawdopodobne.

Morderstwo łatwiej sobie wyobrazić (widzieliśmy ich tysiące na filmach) niż samobójstwo (na ten temat jest niewiele filmów) i na tej podstawie zakładamy, że morderstwa są częstsze. Innym naturalnym kandydatem na zastępnika jest nastrój badany przez Schwarza i współpracowników. Ludzie spontanicznie oceniają wszystkie napotykane obiekty jako dobre bądź złe, nawet kiedy są one specjalnie dobrane w taki sposób, aby były im całkowicie nieznane (Duckworth et al., 2002). Nastrój zaś, jak wspominałem, jest rozlanym stanem uczuciowym stanowiącym kroczącą średnią bieżących doświadczeń emocjonalnych. Ogólne odczucie, że jest dobrze lub źle (czyli nastrój), stanowi więc zawsze gotowy do użycia zastępnik innych, trudnych do wyliczenia bądź uzyskania informacji - na przykład o tym, czy jestem w ogóle zadowolony z życia i jak przedstawiają się moje perspektywy na przyszłość (wyczerpująca odpowiedź na takie pytania wymagałaby przeliczania bardzo dużej liczby danych).

Oczywiście w taki sposób można też wyjaśnić omówione powyżej heurystyki reprezentatywności i dostępności. Zastępnikiem informacji o częstości zabójstw (faktycznie możliwej do odnalezienia tylko w roczniku statystycznym) jest umysłowa dostępność informacji o zabójstwie. Podwyższona dostępność umysłowa może jednak oznaczać dość różne zjawiska. Schwarz i współpracownicy (1991) prosili studentów o przypomnienie sobie 6 albo 12 własnych zachowań asertywnych bądź też nieasertywnych, a następnie o dokonanie oceny swojej asertywności. W badaniu pilotażowym autorzy stwierdzili, że ludzie przypominają sobie przeciętnie dziewięć tego rodzaju zachowań, i na tej podstawie przewidywali, że przypomnienie sześciu będzie doświadczane jako łatwe, przypomnienie zaś dwunastu - jako trudne. Jeżeli dostępność oznacza samą treść zaktywizowanej informacji, to ludzie powinni opierać sądy o własnej asertywności na liczbie przypomnianych zachowań asertywnych. Osoby przypominające sobie zatem ich aż dwanaście powinny oceniać siebie jako bardziej asertywne niż te, które mogą przywołać na pamięć tylko sześć takich zachowań. Jeżeli jednak dostępność oznacza odczucie łatwości wydobycia informacji z pamięci, to ludzie powinni wydawać sądy o własnej asertywności na podstawie łatwości przypominania sobie egzemplarzy tej cechy (tj. własnych zachowań ją wyrażających). I tak, osoby przypominające sobie zaledwie sześć takich zachowań powinny uważać się za bardziej asertywne niż te przypominające sobie (z trudem) ich aż dwanaście. Wyniki badań potwierdziły to drugie rozumienie dostępności - zarówno dla badanych, którzy oceniali własną asertywność, jak i tych, którzy oceniali swoją nieasertywność. Niemniej podobne badanie, w którym badani przypominali sobie dużo lub mało zachowań prozdrowotnych (chroniących przed chorobą serca, takich jak regularne ćwiczenia fizyczne), pokazało, że opieranie się na samej łatwości wydobycia jest charakterystyczne tylko dla osób, które nie były osobiście zainteresowane tematem (Rothman i Schwarz, 1998). Osoby osobiście zainteresowane (ponieważ w historii ich rodziny występowały choroby serca) opierały natomiast swoje sądy na treści dostępnej informacji (a nie łatwości jej wydobycia) - ci, którzy przypominali sobie więcej zachowań prozdrowotnych, oceniali szanse zachorowania na serce jako mniejsze niż ci, którzy przypominali sobie mniej (choć tę mniejszą' liczbę łatwiej było wydobyć z pamięci). Tak więc ludzie bardziej zmotywowani do przetwarzania informacji posługują się głębszymi, bardziej przemyślanymi wersjami heurystyk (takich jak treść informacji zawartych w bieżącej pamięci), podczas gdy mniej zmotywowani wykorzystują łatwiejsze i bardziej powierzchowne ich odmiany (samo odczucie łatwości-trudności wydobycia informacji z pamięci).

3.4.2. Heurystyki jako adaptacje

Badacze zajmujący się heurystykami przyjmują milcząco założenie, że im więcej przetwarzania informacji, tym lepiej. Uważają więc, że sądy przemyślane są zawsze trafniejsze od heurystycznych, dłuższe myślenie prowadzi do lepszej decyzji, a uwzględnienie większej liczby informacji - do bardziej trafnych sądów. Zasada ta pozostaje zgodna ze zdrowym rozsądkiem i większością teorii psychologicznych, gdzie znana jest pod nazwą przetargu między wysiłkiem a dokładnością - większy wysiłek wkładany w sformułowanie sądów lub decyzji skutkuje ich większą dokładnością i odwrotnie. W rzeczywistości jednak wcale nie zawsze tak jest. Jeżeli kobieta starannie wybierze męża, porównując trzech kandydatów, nie oznacza to, że wybierze lepiej, niż zdając się na „głos serca". Czasami wybory intuicyjne okazują się wręcz lepsze od przemyślanych, posiadanie zaś mniejszej liczby informacji prowadzi do większej trafności sądów. Na przykład Wilson i Schooler (1991) prosili swoich studentów o natychmiastową (intuicyjną) bądź przemyślaną (uzasadnioną) ocenę różnych dżemów truskawkowych albo zajęć dydaktycznych i stwierdzili, że oceny były lepsze (bardziej zgodne z opiniami ekspertów), gdy miały

Tabela 3.6. Przykładowe heurystyki rozumiane jako adaptacje

Heurystyka i jej definicja	Kiedy jest trafna
Naśladowanie większości: obserwuj, co robi większość tobie podobnych, i rób to samo (Boyd i Richerson, 2005)	Otoczenie zmienia się powoli lub wcale, poszukiwanie informacji jest kosztowne i czasochłonne.
Naśladowanie skutecznych: obserwuj, co robi osoba odnosząca największe sukcesy, i rób to samo (Boyd i Richerson, 2005)	Indywidualne uczenie się jest powolne, a poszukiwanie informacji - kosztowne i czasochłonne.
Wet za wet: w wypadku konfliktu „współpraca czy rywalizacja", w pierwszym ruchu wybierz współpracę, a następnie rób to samo, co twój partner (Axelrod, 1984)	Jeżeli partnerzy stosują tę samą zasadę, kiedy jedyne dwie możliwości to współpraca bądź rywalizacja (ale nie można opuścić sytuacji).
Opcja podpowiedziana: jeżeli jest jakaś opcja podpowiedziana, zrealizuj ją (Johnson i Goldstein, 2003)	Osoby ustalające opcję podpowiedzianą mają podobne wartości jak osoby, które ją realizują; konsekwencje wyboru są trudne do przewidzenia.
Heurystyka rozpoznania: jeżeli jedna z dwóch możliwości zostaje rozpoznana, zakładaj, że jest ona lepsza czy większa pod rozważanym względem (Goldstein i Gigerenzer, 2002)	Trafność rozpoznania przekracza 50%.
Wybierz to, co zadowalające (a nie to, co najlepsze): przeszukuj możliwości i zaakceptuj pierwszą, która przekracza twój poziom aspiracji (Simon, 1955)	Gdy pula możliwości stale się zmniejsza (np. liczba ofert pracy spada wskutek nadciągającego kryzysu).

Źródło: Gigerenzer, 2008, s. 24.

charakter intuicyjny. Kiedy zapytano próbę amerykańskich studentów, które miasto - San Diego czy San Antonio - jest mniejsze, dwie trzecie poprawnie wskazało to pierwsze, kiedy zaś to samo pytanie zadano studentom niemieckim, poprawnie odpowiedzieli wszyscy, choć mieli znacznie „bledsze" pojęcie o amerykańskich miastach. Dlaczego mniejsza liczba informacji skutkowała lepszymi odpowiedziami? Goldstein i Gigerenzer (2002), wykazali, że powodem była heurystyka rozpoznania - niemieccy studenci, mając niewiele informacji o tych obcych dla siebie miastach, rozpoznawali jako już znaną tylko nazwę San Diego i na tej podstawie odgadli, że nieznane im miasto jest mniejsze.

Pod wpływem tego rodzaju wyników Gerd Gigerenzer (2008) i współpracownicy sformułowali ideę, że heurystyki są szybkimi i oszczędnymi (posługującymi się niewielką liczbą informacji) sposobami podejmowania decyzji. Jeżeli heurystyczna zasada podejmowania decyzji jest trafna ekologicznie, czyli pasuje do otoczenia, to dana heurystyka ma charakter adaptacyjny (polepsza przystosowanie) i może być skuteczniejsza od przemyślanego przetwarzania informacji. Na przykład ludzie z różnych kultur - zgodnie ze swą społeczną naturą - stosują heurystyki naśladowania większości oraz tych, którzy odnoszą największe sukcesy. Choć bardzo proste, heurystyki te okazują się skuteczne, jakkolwiek tylko w pewnych granicach. Na przykład naśladowanie większości jest skuteczne wtedy, kiedy warunki działania zmieniają się bardzo powoli lub wcale, w obliczu szybkich zmian natomiast (jak w Polsce ostatniej dekady XX wieku, kiedy zmienił się ustrój z komunistycznego na kapitalistyczny) heurystyka ta okazuje się zawodna, ponieważ to, co robi większość, staje się przeżytkiem. Tabela 3.6 zawiera różne przykłady heurystyk rozumianych jako adaptacje - niektóre z nich mogą być nimi w sensie biologicznym (dziedziczone wzorce zachowania powiększające szanse sukcesu reprodukcyjnego), jak naśladowanie większości czy strategia „wet za wet". Inne są adaptacyjne w luźniejszym sensie tego słowa, stanowiąc rezultat zbiorowego lub indywidualnego uczenia się. Szczególnie interesującą heurystyką jest opcja podpowiedziana - taką opcję stanowi na przykład szerokość marginesu oraz krój i wielkość czcionki, które podpowiada użytkownikom program tekstowy (dzięki temu sami nie muszą się nad tym zastanawiać). W wielu krajach świata corocznie umiera tysiące ludzi wskutek niemożności przeprowadzenia transplantacji jakiegoś organu z braku dawcy. W Niemczech zaledwie 12% obywateli zgadza się być potencjalnymi dawcami, podczas gdy w sąsiedniej Austrii czy Francji przystaje na to ponad 99% obywateli. Skąd tak wielka różnica? Z opcji podpowiedzianej. W Niemczech prawo stanowi, że potencjalnym dawcą jest każdy, kto zaznaczy w kwestionariuszu, że chce być dawcą. W Austrii dawcą jest każdy z wyjątkiem tych, którzy zaznaczą że się nie zgadzają. Opcje podpowiedziane ratują życie - liczba transplantacji jest w przeliczeniu na liczbę mieszkańców o połowę wyższa w tych krajach europejskich, gdzie opcją podpowiedzianą jest bycie dawcą, niż w tych, gdzie jest nią niebycie (Johnson i Goldstein, 2003).

Teoria 3: System impulsywny i refleksyjny

Jak wielokrotnie widzieliśmy w tym rozdziale, spostrzeganie świata społecznego i działanie w nim jest skutkiem funkcjonowania dwóch systemów przetwarzania informacji, które Fritz Strack i Roland Deutsch (2004) nazywają impulsywnym i refleksyjnym. System impulsywny składa się z elementów skojarzonych na mocy podobieństwa i współwystępowania, ich aktywizacja zaś ma charakter rozchodzącej się w pamięci fali pobudzenia. Na przykład widok siwych włosów jakiejś osoby automatycznie aktywizuje pozostałe elementy skojarzone ze starością (powolność, mądrość, ostrożność, a także własne stany emocjonalne, takie jak zniecierpliwienie). System refleksyjny obejmuje elementy połączone relacjami semantycznymi, które wyrażane są zdaniami składającymi się na deklaratywny, ujęty w słowa system wiedzy, rządzący się zasadą wewnętrznej zgodności. Na przykład widok osoby starszej lub samo pomyślenie o niej aktywizuje wiedzę o starości, która może być dowolnie rozbudowywana za pomocą myślenia i wyciągania wniosków. Spostrzeganie i działanie jest zwykle efektem równoległego funkcjonowania obu systemów, choć system impulsywny działa zawsze, podczas gdy refleksyjny może być czasowo wyłączony. Ponadto system impulsywny działa szybko, bez intencji i pochłaniania zasobów poznawczych, aczkolwiek cechuje się sztywnością, natomiast system refleksyjny działa powoli, pochłania zasoby poznawcze (a ich brak zaburza jego działanie), ale jest plastyczny i pozwala generować nową wiedzę. Tylko system refleksyjny umożliwia negację, rozważanie, czy coś jest prawdą lub fałszem, oraz reprezentowanie przyszłości.

Zachowanie może być skutkiem działania zarówno systemu refleksyjnego (i wtedy wynika z rozumowania i decyzji opartej na ocenie wartości oraz prawdopodobieństwa jego przewidywanych skutków), jak i impulsywnego (i wtedy wynika z aktywizacji schematu behawioralnego). Schemat behawioralny to skojarzeniowa zbitka zawierająca samo zachowanie, typowe warunki, w jakich się ono pojawia, i jego typowe konsekwencje. Jest on częścią systemu impulsywnego, ale jego aktywizacja stanowi bezpośredni prekursor zachowania także wtedy, kiedy wynika ono z działania systemu refleksyjnego. Sam widok ciastka aktywizuje u głodnej osoby behawioralny schemat jedzenia, ale wykonanie tego zachowania może zostać powstrzymane świadomą decyzją („jestem na diecie"). System impulsywny może zostać zorientowany na zbliżanie się do obiektu lub jego unikanie wskutek przetwarzania informacji pozytywnej bądź negatywnej, przeżywania doświadczeń pozytywnych bądź negatywnych oraz spostrzegania lub wykonywania ruchów o charakterze zbliżania bądź unikania. Przetwarzanie informacji, doświadczanie stanów afektywnych i wykonywanie zachowania zostają ułatwione, gdy są zgodne z bieżącą orientacją na zbliżanie się lub unikanie. Na przykład informacje pozytywne są szybciej rozpoznawane i lepiej zapamiętywane oraz uważane są za bardziej pozytywne, kiedy ludzie wykonują ruchy wyrażające dążenie (potakujące kiwanie głową, przyciąganie do siebie dźwigni) lub pozytywne emocje (uśmiech, wyprostowana pozycja ciała). Informacje negatywne są natomiast lepiej przetwarzane przy ruchach wyrażających unikanie (przecząco ruchy głową odpychanie dźwigni od siebie) bądź przypominających ekspresję emocji negatywnych (układanie ust jak przy wymawianiu litery u, skulona pozycja ciała).

Teoria procesów impulsywnych i refleksyjnych pozwala opisać i wyjaśnić we wspólnym języku wiele prawidłowości przedstawionych w tym i poprzednim rozdziale, a także w rozdziale 5 dotyczącym spostrzegania osób i rozdziale 8 poświęconym postawom.

3.5. Podsumowanie

Świat społeczny jest z natury wieloznaczny - te same zdarzenia mogą być w odmienny sposób interpretowane przez różne osoby, a więc przez pryzmat rozmaitych struktur wiedzy, takich jak schematy rodzajów osób, skrypty, schematy cech i teorie potoczne. Schematy ukierunkowują proces poszukiwania danych, decydują o sposobie ich rozumienia (poprzez asymilację wieloznacznych danych do schematu) i zapamiętania, w którym ważną rolę odgrywają procesy rekonstrukcji przypominanych zdarzeń na bazie schematu. Posługiwanie się schematami ułatwia i przyspiesza przetwarzanie danych, szczególnie w niesprzyjających warunkach. Warunkiem koniecznym wpływu schematu na przetwarzanie jest jego wykształcenie, aktywizacja i stosowalność do bieżącej sytuacji. Wiele sądów formułujemy w uproszczony sposób, opierając się nie tylko na schematach, lecz także na heurystykach, które zwykle polegają na używaniu jakiejś łatwo dostępnej informacji jako zastępnika informacji trudnej do zdobycia. Sądy o świecie społecznym są silnie uzależnione od wyrazistości ocenianych obiektów, własnych stanów oceniającego podmiotu (w szczególności nastroju i motorycznych stanów ciała) oraz od innych współocenianych obiektów, które wpływają na oceny na zasadzie albo asymilacji, albo kontrastu. Wiele omawianych w tym rozdziale procesów może przebiegać w sposób bardziej automatyczny (system impulsywny) lub bardziej kontrolowany (system refleksyjny) w zależności od warunków, w jakich mają miejsce. Automatyczne przetwarzanie informacji przez system impulsywny ma charakter ciągły, natomiast kontrolowane przetwarzanie informacji przez system refleksyjny występuje tylko wtedy, kiedy człowiek jest do tego motywowany, a warunki umożliwiają namysł.

Kluczowe pojęcia

Aktywizacja wiedzy
Asymilacja
Automatyczne przetwarzanie informacji
Błąd nadużycia schematu
Chroniczna dostępność
Fałszywe alarmy
Heurystyka
Kontrast
Kontrolowane przetwarzanie informacji
Model włączania-wyłączania
Nastrój
Pamięć rekonstruktywna
Pamięć reproduktywna
Płynność przetwarzania
Prototyp
Prymowanie
Schemat poznawczy
Skrypt
System impulsywny
System refleksyjny
Ucieleśnienie
Wyrazistość
Złudzenie mądrości wstecznej

Literatura uzupełniająca

Forgas, J.P., Williams, K.D., Wheeler, L. (red.) (2005). *Umysł społeczny. Poznawcze i motywacyjne aspekty zachowań interpersonalnych,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Goryńska, E., Ledzińska, M., Zajenkowski, M. (red.) (2011). *Nastrój. Modele, geneza, funkcje.* Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Kofta, M., Szustrowa, T. (red.) (2001). *Złudzenia, które pozwalają żyć* (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Kossowska, M., Kofta, M. (red.) (2009). *Psychologia poznania społecznego.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Moskowitz, G.B. (2009). *Zrozumieć siebie i innych. Psychologia poznania społecznego.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Tyszka, T. (1999). *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

.ozdzial 4

4.1. Przekonania a rzeczywistość
4.2. Poglądy na naturę ludzką
4.2.1. Zaufanie społeczne
4.2.2. Cynizm
4.2.3. Przekonania o stałości cech ludzkich
Problem 4: Czy makiawelizm jest skuteczny?
4.3. Przekonania o świecie społecznym
4.3.1. Autorytaryzm
4.3.2. Orientacja na dominację społeczną
4.3.3. Wiara w sprawiedliwość świata
4.3.4. Legitymizacja porządku społecznego
Jak to się robi 4: Dlaczego Polacy narzekają?
4.4. Poglądy polityczne
4.4.1. Liberalizm - konserwatyzm
4.4.2. Wymiar tożsamościowy i ekonomiczny
4.4.3. Nacjonalizm i patriotyzm
Teoria 4. Teoria opanowywania trwogi
4.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Przekon smia ap o! 2 esn £

Jak się przekonaliśmy w poprzednim rozdziale, to, co człowiek dostrzega w świecie społecznym w kluczowym stopniu zależy od umysłowych treści, do których odnosi napływające informacje. Poprzednio była mowa o pojedynczych schematach i skryptach (pojęciach naturalnych), zawartość naszych umysłów jest jednak bardziej złożona, gdyż te różne pojęcia nie pojawiają się pojedynczo, lecz jako całe społecznie wypracowane systemy znaczeń składające się na potoczne teorie świata. Treść tych teorii w decydujący sposób wpływa na ludzkie postępowanie, a jeszcze bardziej na jego subiektywne uzasadnienia. Dlatego przyjrzymy się tu poglądom na temat natury człowieka i świata społecznego, a także poglądom politycznym.

4.1. Przekonania a rzeczywistość

Badacze opinii o świecie społecznym często spotykają się z opinią, że ich wyniki są banalne, ponieważ ludzie widzą, jaki świat społeczny jest, i takim go opisują a więc co tu badać? Na przykład widzimy, że inni ludzie w naszym kraju nie zasługują na zaufanie, więc po prostu jesteśmy nieufni i koniec problemu. Gdyby tak było, to faktycznie problemu by nie istniał. Dyskutowane w tym rozdziale koncepcje i wyniki przekonują jednak, że takie stawianie sprawy jest daleko posuniętą naiwnością. Ludzkie poglądy na świat społeczny, czyli ludzi, grupy społeczne i stosunki między nimi, są przede wszystkim ideologiami - społecznie podzielanymi systemami wierzeń, które świat nie tylko opisują, lecz także objaśniają i mówią o tym, jaki powinien być i jak to osiągnąć. Systemy te zwykle pozostają w służbie motywów społecznych omawianych w rozdziale 2, takich jak przynależność społeczna, kontrola, objaśnianie sensu życia czy wzmacnianie poczucia własnej wartości. Jak się przekonamy, treść poglądów na świat społeczny o wiele silniej zależy od owych motywów niż od rzeczywistych własności świata. Na przykład w USA połowa wszystkich dóbr (ziemi, budynków, papierów wartościowych) należy do jednego górnego procenta populacji, co nie przeszkadza dwóm trzecim Amerykanów wyznawać poglądu, że system jest zasadniczo sprawiedliwy i działa, jak powinien. Jak zobaczymy nieco dalej, w Polsce odsetek takich poglądów sięga kilku procent, choć rozwarstwienie ekonomiczne jest znacznie mniejsze.

Podobnie silny wpływ na treść przekonań wywierają stany emocjonalne. Tabela 4.1 przedstawia natężenie trzech poglądów na temat świata społecznego formułowanych po silnie emocjonującym zdarzeniu, jakim jest zdanie bądź oblanie egzaminu na prawo jazdy. Poglądy te (omawiane w dalszych częściach tego rozdziału) to ogólne-przekonanie,

Tabela 4.1. Przekonania o świecie społecznym w zależności od wyniku egzaminu na prawo jazdy (skala od 1 do 7)

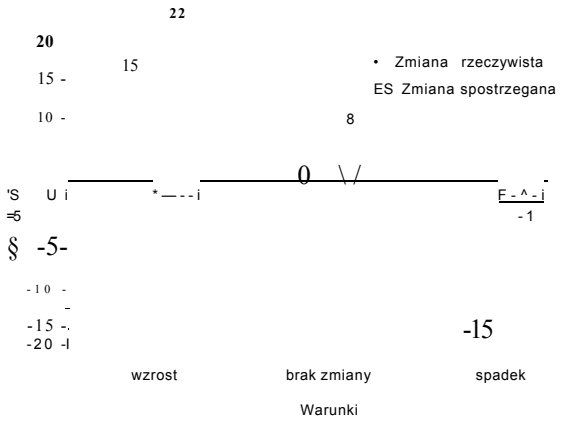
Przekonanie	Wynik egzaminu			d_1	d_2
	niezdany	brak	zdany		
Zaufanie	3,41	**4,44**	**5,44**	1,14	1,46
Niesprawiedliwość	5,81	4,85	3,60	1,75	1,78
Wiara w grę	4,82	3,37	2,53	2,96	1,73

d_1 - standaryzowana różnica między warunkami porażki i kontrolnymi.
d_2 - standaryzowana różnica między warunkami sukcesu i kontrolnymi.

Źródło: Wojciszke, Baryła i Różycka, 2009, s. 183.

że nieznajomym osobom można ufać, wiara w niesprawiedliwość świata społecznego oraz przekonanie, że życie jest grą o sumie zerowej (żeby ktoś mógł wygrać, ktoś inny musi przegrać). Obiektywnie rzecz biorąc, własny wynik egzaminu na prawo jazdy z pewnością nie wpływa na to, czy inni ludzie stają się uczciwi i godni zaufania, ani na to, czy świat społeczny jest urządzony sprawiedliwe, czy też nie. A jednak własne wyniki oddziaływały na te poglądy w ogromnym stopniu (różnice *d,* prezentowane w tabeli 4.1 są uważane za duże, gdy wynoszą 0,80 lub więcej). Gdyby rzecz przedstawić w odsetkach osób wyznających dany pogląd, to w grupie tych, które zdały egzamin, pełne 100% uważa, że ludziom można ufać, w grupie zaś, która egzamin oblała, sądzi tak zaledwie 17%.

Inną ilustracją sprzecznej ze zdrowym rozsądkiem tezy, że poglądy społeczne nie odzwierciedlają natury świata, jest przypadek Niemiec w okresie zmiany waluty z marki na euro. W powszechnym przekonaniu Niemców operacja ta pociągnęła za sobą znaczny wzrost cen, czego nie potwierdzały żadne statystyki. Dane ekonomiczne ujawniały



Rycina 4.1. Rzeczywiste i spostrzegane zmiany cen po przejściu Niemiec z marki na euro

Źródło: Traut-Mattausch et al.,-2004, s. 746.

niemalże zupełną stałość cen, ale ludzie wiedzieli swoje - że ceny strasznie wzrosły. Zainteresowało to grupę badaczy z Monachium, którzy dali swoim ziomkom dwie wersje menu pewnej włoskiej restauracji - starą z cenami kilkudziesięciu potraw w markach i nową z cenami w euro. Zadaniem badanych było oszacowanie, czy ceny się zmieniły i o ile procent poszły w górę lub w dół. Przy tym w jednym warunku ceny w euro były faktycznie wyższe o średnio 15%, w innym nie było żadnej zmiany cen, wreszcie w trzecim nastąpił spadek o 15%. Jak wynika z ryciny 4.1, subiektywne spostrzeżenia dość daleko odbiegały od rzeczywistości - dopiero gdy ceny faktycznie spadły o 15%, badani spostrzegali, że się nie zmieniły. Dodatkowe analizy pokazały, że czynnikiem odpowiedzialnym za tę rozbieżność była selektywność w przetwarzaniu danych. Gdy różnica między starą a nową ceną pozostawała zgodna z oczekiwanym wzrostem, badani poprzestawali na przybliżonym przeliczeniu walut (1 euro = 2 marki), gdy była sprzeczna - próbowali przeliczać dokładniej (1 euro = 1,96 marki).

Poglądy na świat społeczny nie stanowią więc prostego odzwierciedlenia rzeczywistych stanów rzeczy. Są one w dużym stopniu skutkiem motywów i emocji ich posiadaczy, przede wszystkim zaś odzwierciedleniem przekonań dominujących w danej kulturze, które mogą być tak silne, że stają się zupełnie niepodatne na wymowę faktów. Przekonania te podzielimy z grubsza na dotyczące natury ludzkiej, natury świata społecznego i polityki, czyli szczególnego aspektu świata społecznego, jakim jest rozdział władzy i dóbr materialnych.

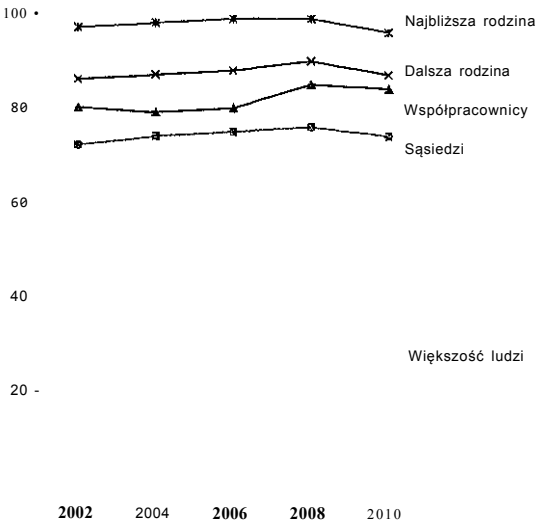
4,2. Poglądy na naturę ludzką

Czy człowiek jest z natury dobry, czy zły? Według wyznawców tragicznej wizji ludzkiej natury (istniejącej od zawsze i charakterystycznej dla ideologii prawicowych), ludzie są z natury egoistyczni, ich interesy - nieuchronnie sprzeczne, rywalizacja i konflikt stanowią zaś nieodłączną własność ludzkiej kondycji. Jak napisał w *Lewiatanie* filozof Tomasz Hobbes, „życie człowieka jest samotne, nędzne, wstrętne, brutalne i krótkie". Według wyznawców wizji utopijnej (też istniejącej od zawsze i typowej dla ideologii lewicowych) ludzie są szlachetni i cnotliwi z natury, ich interesy są zasadniczo zbieżne, a współpraca z innymi to nieodłączny element ludzkiej egzystencji (Pinker, 2005). Tym wizjom człowieka odpowiadają dwa nurty badań psychologii - nad zaufaniem i cynizmem społecznym.

4,2,1. Zaufanie społeczne

Socjologowie, politolodzy i ekonomiści przekonują, że ważnym wyznacznikiem rozwoju i produktywności społeczeństw jest **kapitał społeczny** rozumiany jako sieć formalnych i nieformalnych więzi międzyludzkich opartych na zobowiązaniach i wzajemności (Putnam, 2000). Kapitał społeczny sprzyja rozwojowi społeczeństwa obywatelskiego i produktywności ekonomicznej tak samo, jak kapitał finansowy (wysokość konta, możliwość podwyższenia jego stanu) czy kapitał ludzki (poziom wykształcenia, znajomość języków). Kluczowym składnikiem tego pierwszego kapitału jest zaufanie społeczne, czyli z góry przyjmowane założenie, że większość osób jest uczciwa, pomocna oraz godna zaufania, a intencjonalne działania innych ludzi przyniosą wynik po naszej myśli (Misztal, 1996). Założenie, że ludziom można ufać, to opcja podpowiedziana, czyli możliwość automatycznie lub z namysłu realizowana w działaniu, pod warunkiem że nie pojawi się żaden czynnik każący ją odrzucić. Przy czym idzie tu o stosunek do ludzi w ogóle, a nie jedynie do osób, które już znamy z osobistych kontaktów jako godne zaufania. Dopiero takie uogólnione zaufanie umożliwia bowiem sięganie poza bliskie znajomości. Pozwala na przeniesienie skłonności do współpracy i wzajemnej pomocy z kręgu rodziny i znajomych na kontakty z obcymi, którzy nieuchronnie stanowią większość partnerów kontaktu w otwartych i ruchliwych społeczeństwach współczesnego świata. Zaufanie pomniejsza również koszty transakcji - do pewnego stopnia eliminuje konieczność monitorowania zachowań innych osób, opłacania prawników, którzy spisują szczegółowe umowy na 99 stronic itd. Wysokiemu poziomowi zaufania towarzyszy szereg korzystnych zjawisk, takich jak zadowolenie z demokracji, działalność na rzecz bezpośredniego otoczenia społecznego, udział w wyborach i wolontariacie, wspieranie dobroczynności, zawieranie większej liczby przyjaźni, a nawet niższa liczba zabójstw i wyższy poziom twórczości (Putnam, 2007; Sztompka, 2007). Metaanalizy wielu badań pokazują, że ufni pracownicy są bardziej wydajni oraz skłonni do podejmowania ryzyka zawodowego i tzw. zachowań obywatelskich w organizacji, czyli wychodzenia poza bezpośrednie obowiązki przez działanie na rzecz dobra organizacji zatrudnienia i współpracowników (Colquitt, Scott i LePine, 2007).

Socjologowie badający poziom zaufania społecznego proszą zwykle o odpowiedź na trzy pytania: 1) „Ogólnie mówiąc, czy uważasz, że



Rycina 4.2. Odsetek Polaków deklarujących zaufanie do różnego rodzaju ludzi w pierwszej dekadzie XXI wieku

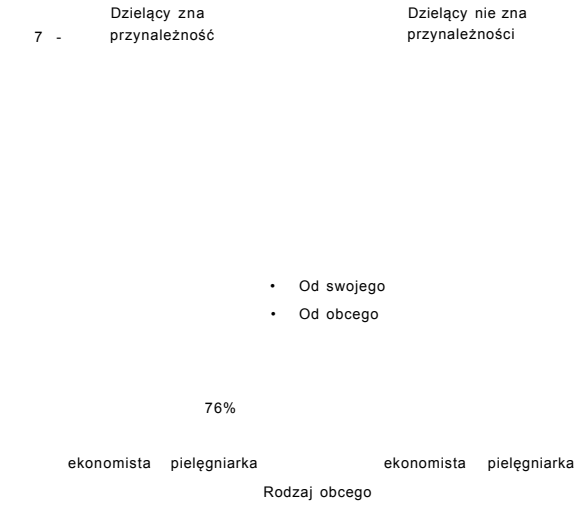
Źródło: CBOS, 201 Oc.

większości ludzi można ufać, czy raczej należy być ostrożnym w kontaktach z ludźmi?"; 2) „Czy uważasz, że większość ludzi próbowałaby cię wykorzystać, czy raczej próbowałaby być uczciwa?"; 3) „Czy uważasz, że zazwyczaj ludzie starają się być pomocni, czy raczej troszczą się jedynie o siebie samych?". Odpowiedzi udzielane są albo binarnie, albo na jedenastostopniowej skali o rozpiętości od 0 do 10. Między innymi te pytania są zadawane co kilka lat kilkudziesięciu próbom narodowym z krajów europejskich w ramach Europejskiego Sondażu Społecznego (European Social Survey, (http://www.europeansocialsurvey.org/). W kolejnych edycjach sondażu okazuje się, że Polska zajmuje - na równi z Grecją- ostatnie miejsce w poziomie zaufania. Na przykład na pierwsze pytanie aż 34% Polaków odpowiada, że należy być ostrożnym w kontaktach z ludźmi, podczas gdy w Norwegii odpowiada tak niespełna 4%, a w Holandii 7% populacji.

Nie znaczy to jednak, że Polacy nikomu nie ufają. Przeciwnie, wieloletnie dane Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS) przedstawione na rycinie 4.2 przekonują, że prawie wszyscy niezmiennie ufają najbliższej rodzinie, a znaczna większość ufa też dalszej rodzinie, współpracownikom i sąsiadom. Brak zaufania dotyczy tylko obcych, a pojawia się ono z dużą siłą, gdy tylko dowolna osoba w jakikolwiek sposób stanie się „swoja", czyli okaże się, że należy do dowolnej grupy, do której zalicza się i osoba badana.

Dlaczego ludzie bardziej ufają swoim niż obcym? Ogromna liczba badań wskazuje, że wszę-

dzie na świecie ludzie lepiej myślą o członkach grupy własnej niż grup obcych (zob. rozdz. 19.3.3), zaufanie do swoich może więc wynikać z bardziej pozytywnego ich stereotypu niż obcych. Choć wyjaśnienie to wydaje się oczywiste, nie jest ono prawdziwe w świetle badań Margaret Foddy i współpracowników (2009). Autorzy prosili studentów psychologii o wyobrażenie sobie, że mogą dostać część z 16 tysięcy dolarów (australijskich) rozdzielanych przez nieznaną osobę między siebie a osobę badaną. Badani mieli wskazać, czy wolą wybrać - nieznany jeszcze - podział dokonywany przez innego studenta psychologii a studenta ekonomii bądź też dokonywany przez innego studenta psychologii a studentkę pielęgniarstwa. Te rodzaje „obcych" dobrano specjalnie w taki sposób, że jeden obcy (pielęgniarka) pochodził z grupy o bardziej pozytywnym stereotypie niż własna (psycholog), podczas gdy drugi obcy - z grupy o stereotypie bardziej negatywnym (ekonomista). Gdyby więc badani kierowali się pozytywnością stereotypów, powinni zawsze wybierać podział dokonywany przez osobę z grupy o bardziej pozytywnym stereotypie (przypuszczalnie bardziej szczodrą), a więc psychologa w parze ekonomista-psycholog, pielęgniarkę zaś w parze pielęgniarka-psycholog. W dodatku wybór nie powinien zależeć od tego, czy osoba dzieląca pieniądze zna przynależność grupową badanego, czyli wie, czy jest on psychologiem, ekonomistą czy pielęgniarką. W rzeczywistości ten ostatni czynnik okazał się kluczowy, jak pokazują owale z ryciny 4.3. Badani przekonani, że osoba dzieląca pieniądze zna ich przynależność grupową chętniej wybierali podziały dokonywane przez studenta psychologii, czyli swojego. Natomiast ci przekonani, że osoba dzieląca nie zna ich przynależności, wybierali swojego w porównaniu z ekonomistą, ale pielęgniarkę w porównaniu ze swoim. Powody takich wyborów stają się jasne w świetle sumy, jaką badani spodziewali się otrzymać w wyniku różnych podziałów, co ilustruje wysokość słupków na rycinie. Badani przekonani, że osoba dzieląca zna ich przynależność, sądzili, iż dostaną więcej od swojego niż od obcego, nawet gdy ten był - w myśl stereotypu - prospołeczną pielęgniarką. Dlatego bardziej ufali wyborom swojego niż obcego. Tylko badani przekonani, że osoba dzieląca nie zna ich przynależności grupowej, bardziej ufali wyborom osoby prospołecznej. Dane te wskazują na ogólne oczekiwanie, iż członkowie naszej grupy (swoi) będą działać na rzecz naszego interesu. Zaufanie do swoich wynika z tego właśnie oczekiwania, nie zaś z przekonania, że swoi są lepsi (hojniej si) od obcych. Zauważmy zresztą, że dla obcych to ich własna grupa jest lepsza od pozostałych, wszelkie przekonania o wyższości własnej grupy (zawodowej, narodowej, religijnej itp.) są więc złudzeniem w służbie dążenia do wysokiej samooceny. To jeszcze jeden przykład przekonania, w które ludzie silnie wierzą, choć nie ma ono nic wspólnego z rzeczywistością.



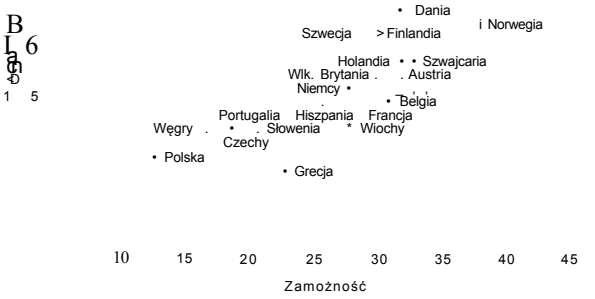
Rycina 4.3. Suma oczekiwana w wyniku podziału pieniędzy dokonanego przez „swojego" i „obcego" w zależności od tego, czy obcy jest ekonomistą czy pielęgniarką oraz czy zna grupową przynależność osoby badanej (liczby w owalach oznaczają odsetek badanych wybierających podział dokonywany przez swojego)

Źródło: na podstawie danych w Foddy, PlatoW i Yamagishi, 2009.

Dlaczego Polaków cechuje tak niski poziom zaufania do ludzi w ogóle? Krystyna Skarżyńska (2005) wskazuje dwa powody - materializm i doświadczenia generujące nieufność. Materializm to nastawienie na zysk za wszelką cenę. Polacy powszechnie przyjmują europejskie standardy konsumpcji (dom, samochód i wakacje w ciepłych krajach). Jak na te standardy jednak, Polska jest biedna i na dorobku, gdyż kapitalizm został przywrócony dopiero w ostatniej dekadzie XX wieku, poprzedzająca go gospodarka komunistyczna była zaś rozpaczliwie niewydolna. W tej sytuacji pogoń za zyskiem jest odczuwana nie jako kwestia wyboru, lecz warunek przetrwania i spełnienia „koniecznych" standardów życia godziwego. Zapewne dlatego współcześni Polacy w znacznie większym stopniu kierują się wartościami materialistycznymi niż mieszkańcy bardziej sytych krajów europejskich (Inglehart, 2003). Druga wskazywana przez Skarżyńską przyczyna to historyczne doświadczenia generujące nieufność - powszechna niegdyś bieda, gospodarka niedoboru, a przede

wszystkim doświadczenie komunizmu jako systemu politycznego. Komunizm mocno się zmieniał w trakcie swego trwania w Polsce, przekształcając się ze zbrodni na początku w groteskę na końcu, niemniej zawsze był systemem zagrażającym i celowo wzbudzającym nieufność w stosunku do rzeczywistych i wymyślonych wrogów. W represyjnym systemie opartym na powszechnym kłamstwie ogólne zaufanie do ludzi byłoby szkodliwą naiwnością. Jeszcze w 20 lat po upadku komunizmu kraje, które go doświadczyły, cechowało słabsze poczucie szczęścia oraz obniżone zaufanie społeczne (Sztompka, 2007).

Trzecim powodem niskiego zaufania w krajach postkomunistycznych może być ich kolektywistyczna kultura. Pod wpływem badań wskazujących na niższy poziom zaufania wśród Japończyków niż Amerykanów Toshio Yamagishi (1998) sformułował hipotezę emancypacji, głoszącą, że jednostki z kultur indywidualistycznych są wyemancypowane z obowiązku stałego działania na rzecz członków grupy własnej, a nakłaniane do indywidualnych kontaktów poza kręgiem rodziny i przyjaciół. Rozwija to przekonanie, że ludzie są w ogóle dobrzy z natury, ponieważ kontakty z „obcymi" byłyby bez niego niemożliwe. Natomiast uczestnicy kultur kolektywistycznych świadczący sobie nawzajem przysługi w obrębie własnej grupy są w istocie zniechęcani do ufania obcym, gdyż lokalne normy społeczne zobowiązują ich do ograniczania świadczeń wyłącznie do swoich. W konsekwencji „kolektywistyczne społeczeństwo tworzy bezpieczeństwo, ale niszczy zaufanie" (Yamagishi, 1998, s. 10). Hipoteza ta była sprawdzana na pochodzących z 31 krajów wynikach zebranych w ramach wspomnianego już Europejskiego Sondażu Społecznego, gdzie ujemny związek kolektywizmu z zaufaniem okazał się bardzo silny (r = -0,87), podobnie jak związek doświadczenia komunizmu z zaufaniem (r = -0,51) oraz doświadczenia komunizmu z kolektywizmem (r = 0,45; wszystkie korelacje na poziomie porównań międzynarodowych). Kiedy Gheorghiu, Vignoles i Smith (2009) oszacowali związek komunizmu z zaufaniem przy kontroli kolektywizmu, związek ten całkowicie zniknął. Autorzy wyciągnęli stąd wniosek, że komunistyczna historia nie obniża zaufania społeczeństw, a faktycznym sprawcą niskiego zaufania w krajach postkomunistycznych jest ich kolektywizm. To jednak nie koniec sprawy, jak bowiem wynika z danych przedstawionych na rycinie 4.4, poziom zaufania społecznego jest niezwykle silnie uzależniony od zamożności kraju - korelacja ta wynosi aż ***r*** = 0,77. Ponadto wszystkie europejskie



Rycina 4.4. Związek poziomu zamożności kraju z zaufaniem społecznym dla 20 krajów europejskich

Wskaźnikiem zamożności kraju jest produkt krajowy brutto (w dolarach) na jednego mieszkańca liczony w sile nabywczej pieniądza (GDP *per capita ppp),* zaczerpnięty z danych Banku Światowego za rok 2005. Wskaźnikiem zaufania społecznego jest odpowiedź na trzy pytania o zaufanie zebrana na próbach narodowych zbadanych w ramach European Social Survey w roku 2003.

Źródło: opracowanie własne.

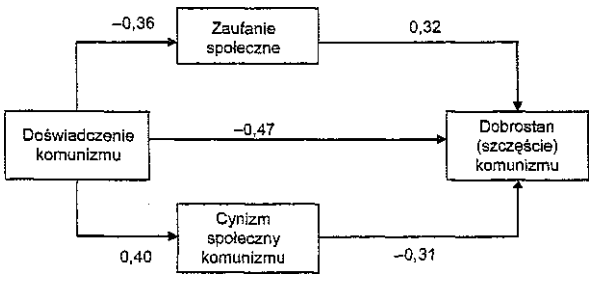
kraje dotknięte komunizmem są biedniejsze od krajów, którym historia oszczędziła tego doświadczenia. Różnica w zaufaniu między krajami z odmienną historią całkowicie zanika przy kontroli ich zamożności mierzonej produktem krajowym brutto *per capita,* co Kłusek i Łosiewicz (2009) wykazały na próbie obejmującej większą liczbę krajów postkomunistycznych. Oczywiście dochód narodowy jest bardzo silnie powiązany z wieloma innymi czynnikami, od poziomu korupcji do szczęścia mieszkańców. Nie wiadomo więc dokładnie, co tu działa. Niemniej pewne jest, że komunizm uczynił społeczeństwa, w których panował, biednymi i nieufnymi.

Jako społeczeństwo mamy więc problem - tak dalece nie ufamy innym, tak się musimy zabezpieczać, że hamuje to naszą przedsiębiorczość, a skłania do działań niepożądanych i wykrzywia spostrzeganie świata. Socjolog Piotr Sztompka (2007) zauważa, że nieufność napędza korupcję w myśl zasady „skoro ci nie mogę ufać, to muszę cię kupić". Podaje też przykłady deformacji w spostrzeganiu świata społecznego wywołanych nieufnością. Pozostańmy przy anegdocie o rodzinie chorego, która przed operacją przychodzi do chirurga z kopertą i prezentami, ale on ich nie przyjmuje. Rodzina nie widzi tego jako przejawu uczciwości, lecz jako dowód beznadziejności stanu dziadka - skoro chirurg nie przyjął łapówki, to znaczy, że nie ma nadziei i dziadek na pewno umrze. Analizując dane z 38 krajów, Natalia Letki (2006) pokazała, że kluczowym wyznacznikiem cnót obywatelskich są zaufanie do instytucji państwa oraz ich obiektywna

jakość. Im bardziej ludzie ufają swemu państwu, tym rzadziej oszukują przy płaceniu podatków, wyłudzają nienależne im świadczenia i rzadziej jeżdżą na gapę publicznymi środkami transportu. Jednak tylko 31% Polaków ufa rządowi, a zaledwie 21% -parlamentowi (CBOS, 2010c), więc zbudowanie zaufania społecznego zapewne potrwa jeszcze kilka pokoleń.

4.2.2. Cynizm

Trwałym dziedzictwem komunizmu jest nie tylko brak zaufania, lecz także cynizm społeczny, czyli negatywny pogląd na ludzką naturę, przekonanie, że ludzie łatwo ulegają deprawacji pod wpływem władzy, są egoistyczni, leniwi i lekceważą zasady etyczne, czemu towarzyszy wiara w negatywne stereotypy różnych grup - młodzi są impulsywni i nieodpowiedzialni, starzy - uparci, a zakochani - zaślepieni. Pojęcie cynizmu społecznego wprowadzili Kwok Leung i Michael Bond ze współpracownikami (2002) w międzykulturowych badaniach nad aksjomatami społecznymi, czyli ogólnymi przekonaniami o naturze świata i ludzi, które zachowują podobną strukturę i znaczenie w kilkudziesięciu zbadanych dotąd krajach. Cynizm pozostaje oczywiście ujemnie skorelowany z zaufaniem społecznym, aczkolwiek nie jest jego prostym przeciwieństwem. Badania prowadzone na próbach z 41 krajów ujawniły, że cynizmowi towarzyszą takie zjawiska społeczne, jak mniejszy udział w wyborach politycznych, a większa konsumpcja alkoholu, silniejsza rywalizacja i szybsze tempo życia, obniżona satysfakcja z życia i pracy zawodowej, traktowanie pracy wyłącznie jako źródła dochodu, gorszy bilans hedonistyczny (mniejsza przewaga doświadczania emocji pozytywnych nad negatywnymi) oraz osłabiona wiara, że przywództwo opiera się na charyzmie i wartościach. Wszystkie te korelacje utrzymują się nawet przy kontroli poziomu zamożności kraju (Bond i Leung, 2004).



Rycina 4.5. Związki (mierzone współczynnikami beta, wszystkie istotne statystycznie) między doświadczeniem komunizmu a zaufaniem i cynizmem społecznym oraz dobrostanem mierzonym na próbach narodowych z 26 krajów europejskich. Związek zaufania z cynizmem wynosi -0,39

Źródło: Boski, 2009a, s. 136.

Poziom cynizmu jest znacząco podwyższony w społeczeństwach mających za sobą doświadczenie komunizmu. Analizy Pawła Boskiego przedstawione na rycinie 4.5 dowodzą, że doświadczenie to obniża także ogólny dobrostan (szczęście) społeczeństw mierzone na próbach narodowych, przy czym wskazać tu można dwie ścieżki pośrednie - poprzez nasilanie cynizmu oraz osłabianie zaufania społecznego. Jednak nawet przy kontroli tych dwóch przekonań bezpośrednia ścieżka między doświadczeniem komunizmu a obniżonym szczęściem pozostaje istotna, co oznacza, że doświadczenie to oddziałuje za pośrednictwem jeszcze innych czynników nieuwzględnionych na rycinie. Bardzo możliwe, że jest to już wskazywana uprzednio bieda, związek komunizmu w przeszłości z biedą teraz bowiem jest bardzo silny (r = -0,72; Kłusek i Łosiewicz, 2010).

Boski wiąże obniżone zaufanie społeczne, a nasilony cynizm w krajach postkomunistycznych ze szczególną cechą tej odmiany totalitaryzmu, jaką była kłamliwość jego propagandy, czyli niezgodność postępowania władzy z oficjalną wykładnią sensu tegoż. Ogromne nakłady na zbrojenia nazywano polityką pokoju, grabież mienia prywatnego - realizacją ideałów sprawiedliwości społecznej, arbitralne decyzje polityczne podejmowane w mafijnym stylu - demokracją socjalistyczną. Kłamstwo było przez dziesiątki lat przedstawiane jako prawda, co doprowadziło społeczeństwo do powszechnej niewiary we wszelkie oficjalne informacje i zastąpienie ideałów szyderstwem, czyli do cynizmu właśnie.

Przekonaniem nieco zbliżonym do cynizmu jest wiara w życie jako grę **o** sumie zerowej, czyli pogląd, że interesy różnych ludzi są sprzeczne, stosunki międzyludzkie antagonistyczne („człowiek człowiekowi wilkiem"), a wygrana jednego człowieka jest możliwa tylko za cenę przegranej innego. Tabela 4.2 umożliwia porównanie treści pozycji składającej się na cynizm i wiarę w życie jako grę o sumie zerowej. Wiele badań dowodzi, że wiara w grę jest żywiona raczej przez przegranych niż wygranych. Pozostaje ona dość silnie powiązana z obiektywnymi wskaźnikami położenia w hierarchii społecznej - bardziej żywią ją ludzie starsi, mniej wykształceni, o niższych dochodach, mniejszym prestiżu zawodowym, a nawet mniejszym miejscu zamieszkania, co obrazuje tabela

Tabela 4.2. Przykładowe pozycje kwestionariuszy mierzących cynizm i przekonanie, że życie jest grą o sumie zerowej

Cynizm społeczny
Ludzie obdarzeni władzą mają skłonność do wykorzystywania innych.
Ludzie dobroduszni zwykle na tym tracą.
Łatwiej odnieść sukces, gdy zna się odpowiednie drogi na skróty.
Życie rzadko kończy się *happy endem.*
Surowe prawo wymusza na ludziach posłuszeństwo.
Życie jako gra o sumie zerowej
Życie jest jak gra w tenisa - żeby jeden wygrał, drugi musi przegrać.
Jeżeli ludzie biednieją, to znaczy, że ktoś się na tym bogaci.
Jeżeli ktoś robi wiele dla dobra innych, to sam na tym traci.
Sukcesy jednych to prawie zawsze porażki innych.
Bogactwo nielicznych jest budowane na krzywdzie wielu.

Źródło: Leung et al., 2002, s. 293-294; Wojciszke, Baryła i Różycka, 2009, s. 188.

4.3. Ponadto nasze badania na próbach studenckich z 37 krajów świata przekonują, że im biedniejszy kraj (PKB *per capita*), tym silniejsza wiara w grę, dane z tabeli 4.1 umieszczonej na początku tego rozdziału świadczą zaś o znacznie silniejszej wierze w grę osób, które oblały, niż zdały egzamin na prawo jazdy. Również eksperymenty, których uczestnicy otrzymywali losowo przydzielaną informację o sukcesie lub porażce wykazały, że po porażce wiara była niższa niż po sukcesie. Warto przy tym zauważyć, że sukces i porażka dotyczyły zdolności intelektualnych, a nie dóbr materialnych, sytuacja wywołująca wzrost wiary w grę faktycznie nie miała więc struktury gry o sumie zerowej, podobnie jak nie miał takiej struktury egzamin na prawo jazdy - wygrana nie jest w tym wypadku pozyskiwana kosztem przegranych.

Ci zatem, którzy w jakikolwiek sposób przegrywają, bardziej wierzą w antagonistyczny charakter stosunków społecznych oraz w to, że przegrali dlatego, iż ktoś im coś zabrał. Wiara w grę jest więc racjonalizacją własnej porażki. Stąd pokazany w tabeli 4.3 związek gry z niechęcią do bogatych (są bardziej uważani za złych i szkodliwych) i z chęcią stosowania socjalistycznych rozwiązań w gospodarce, sprowadzających się do tego, by zabrać bogatym, na przykład za pomocą stromego podatku nieliniowego. Osoby silniej wierzące w grę pozostają też wyraźnie w gorszej kondycji psychicznej - mają obniżone poczucie szczęścia i satysfakcji z życia, częściej przeżywają emocje negatywne, a rzadziej pozytywne i mają gorszy bilans stosunków społecznych, czyli sądzą, że kontakty z innymi przynoszą im więcej szkody niż pożytku. Zapewne dlatego wyznawcy gry zdradzają większą skłonność do wycofywania się z wymiany społecznej - korelacja między pomocą dawaną i otrzymywaną wynosi u nich zaledwie 0,23, podczas gdy u tych, którzy w grę nie wierzą, sięga aż

Tabela 4.3. Związek wiary w życie jako grę o sumie zerowej z różnymi wskaźnikami obiektywnymi i subiektywnymi

Wskaźnik	Gra	Legitymizacja	Niesprawiedliwość
	Wskaźniki obiektywne[3]		
Wiek	0,14*	-0,06	0,18*
Wykształcenie	-0,34*	0,01	-0,22*
Dochód	-0,26*	0,17*	-0,21*
Prestiż	-0,23*	0,01	-0,16*
Miejsce zamieszkania	-0,21*	0,01	-0,11*
	Wskaźniki subiektywne		
Satysfakcja z życia[3]	-0,27*	0,26*	-0,25*
Dobrostan psychiczny[3]	-0,24*	0,40*	-0,23*
Emocje pozytywne[3]	-0,18*	0,13*	-0,16*
Emocje negatywne[3]	0,17*	-0,12*	0,10*
Socjalizm w gospodarce[3]	0,39*	-0,16*	0,31*
Postawa wobec bogatych[3]	-0,41*	0,22*	-0,28*
Bilans społeczny"	-0,38*		
Zaufanie społeczne"	-0,35*		
Wzajemność pozytywna[0]	0,15*		
Wzajemność negatywna[0]	0,51*		

* Korelacje istotne statystycznie;[a] - dane z próby ogólnopolskiej (N = 1100);[b] - dane z próbek studenckich z 37 krajów;[c] - dane z pol' skiej próby studenckiej.

Źródło: Różycka i Wojciszke, 2009; Wojciszke, Baryła i Różycka, 2009.

0,50. Dane z tabeli świadczą ponadto o tym, że wyznawcy gry mają znacznie obniżone zaufanie społeczne i o wiele silniej wierzą w negatywną wersję reguły wzajemności („ząb za ząb") niż w jej wersję pozytywną każącą odpowiadać dobrem na dobro (zob. rozdz. 11.2.4).

4.2.3. Przekonania o stałości cech ludzkich

Zupełnie inny aspekt przekonań na temat natury ludzkiej to wiara w jej zmienną bądź stałą naturę. Carol Dweck (1999) pokazała, że większość ludzi przyjmuje albo koncepcję stałości, albo koncepcję wzrostu takich własności, jak inteligencja, moralność czy osobowość. W odniesieniu do inteligencji mierzyła to przekonanie za pomocą trzech następujących opinii (badani odpowiadali na sześciostopniowej skali, jak dalece się z nimi zgadzają):

- człowiek ma pewną ilość inteligencji i niewiele można zrobić, aby to zmienić;
- ® inteligencja człowieka jest czymś, co w niewielkim stopniu można zmienić;
- ® można się nauczyć nowych rzeczy, ale nie można zmienić podstawowej inteligencji człowieka.

Do pomiaru przekonań o stałości moralności i osobowości posłużono się bardzo podobnymi opiniami, które okazały się silnie ze sobą powiązane, choć nie są systematycznie powiązane z żadnymi innymi poglądami omawianymi w tym rozdziale. Około 40% ludzi to, jak wynikło z badań, teoretycy stałości ludzkich cech (inteligencji, moralności i osobowości), a kolejne 40% jest teoretykami zmienności czy też wzrostu. Wieloletnie badania Dweck i współpracowników pokazały, że przekonania o stałości bądź wzroście cech ludzkich wiążą się z nadspodziewanie szeroką gamą zjawisk.

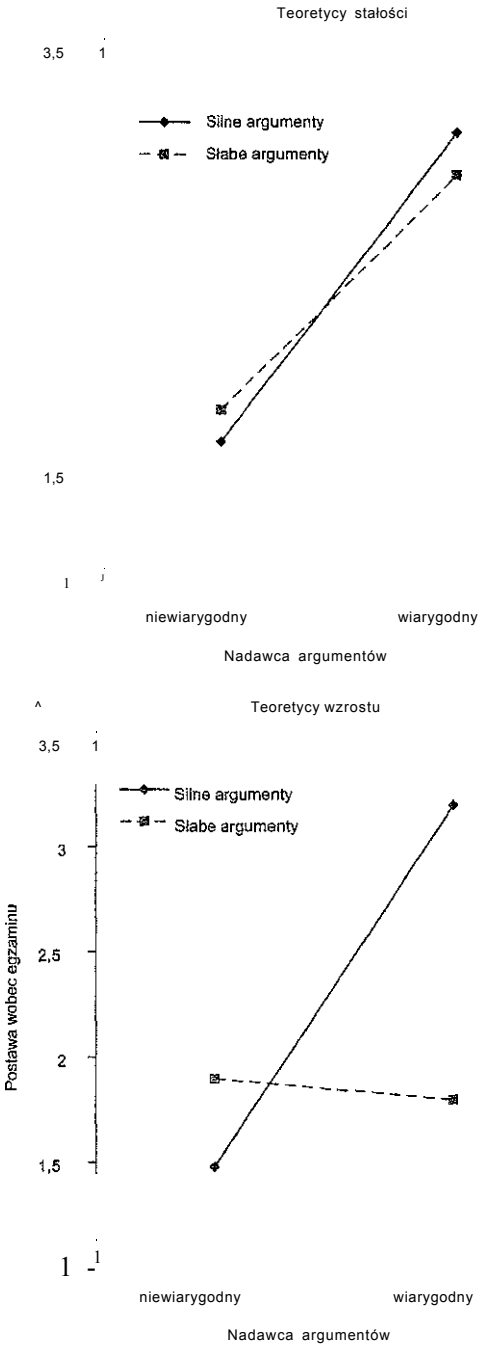
Pierwsza ważna dziedzina to spostrzeganie samego siebie, a w konsekwencji samoregulacja. Badania Dweck rozpoczęły się od studiowania różnic między teoretykami stałości i wzrostu w zakresie własnych zdolności oraz reakcji na swoje sukcesy i porażki. Osoby przekonane, że ich inteligencja to cecha stała, gorzej znoszą porażki, ponieważ z ich poglądów wynika, że każde niepowodzenie jest zapowiedzią klęsk także w przyszłości. Natomiast wyznawcy wzrostu są przekonani, że własną inteligencję można poprawić, stąd też traktują niepowodzenie jako wyzwanie i zachętę do wzmożonych wysiłków. Dzięki temu teoretycy wzrostu lepiej sobie radzą z niepowodzeniami od teoretyków stałości. Pokazały to na przykład badania z udziałem dzieci, które przeszły ze szkoły podstawowej do gimnazjum, co oznaczało podwyższenie wymagań szkolnych. Analizowano oceny szkolne uzyskane przez uczniów na zakończenie szkoły podstawowej i na koniec pierwszej klasy gimnazjum, na początku której mierzono także ich przekonania o stałości-zmienności inteligencji. Wśród teoretyków stałości dzieci kończące szkołę podstawową z niskimi ocenami miały też niskie oceny na koniec pierwszej klasy gimnazjum, natomiast te kończące szkołę z wysokimi ocenami miały tendencję do obniżenia ocen na koniec pierwszej klasy gimnazjalnej. Inaczej było u teoretyków wzrostu - ci z wysokimi ocenami na koniec szkoły podstawowej zachowywali wysokie oceny na koniec pierwszej gimnazjalnej, wielu zaś z tych, którzy mieli niskie oceny na koniec podstawówki, pozyskało lepsze stopnie na koniec pierwszej klasy gimnazjum. Teoretycy stałości przeżywali też w trakcie pierwszej klasy gimnazjalnej więcej lęków szkolnych od teoretyków wzrostu, a ci ostatni bardziej traktowali wysiłek wkładany w naukę jako pozytywne doświadczenie mobilizujące do polepszania zdolności (a nie doświadczenie negatywne, oznaczające ich niedostatek). Nic więc dziwnego, że teoretycy wzrostu stawiają sobie więcej celów związanych z uczeniem się, które odczuwają w kategoriach zdobywania mistrzostwa, podczas gdy teoretycy stałości wkładają w uczenie się mniej wysiłku, jako że uważają go za beznadziejny.

Dalsze badania pokazały, że przekonania o stałości lub wzroście inteligencji można nasilić na użytek bieżącej sytuacji, co pozwala wyjść poza korelacje i dowieść, że poglądy na stałość-zmienność faktycznie występują w roli przyczyn. Nussbaum i Dweck (2008) prosili swoich studentów 0 przeczytanie artykułu popularnonaukowego wskazującego, że inteligencja jest dziedziczona bądź wykształcona w bardzo wczesnym okresie życia (stałość) lub że inteligencja może rosnąć w odpowiednich warunkach w każdym okresie życia (wzrost). Następnie badani wykonywali pewne trudne zadanie intelektualne, w którym wypadli słabo, co badacze podkreślali, podając informację zwrotną o wyniku. Stanowiło to oczywiście zagrożenie dla samooceny uczestników. Na zakończenie mogli oni prześledzić strategię rozwiązywania owego zadania u osób, które dobrze lub źle w nim wypadły. W tej sytuacji „chwilowi" teoretycy wzrostu woleli śledzić strategie osób dobrze wypadających w zadaniu, gdyż dzięki temu mogli podnieść swoje kompetencje. Natomiast teoretycy stałości nie chcieli podnosić swoich kompetencji 1 preferowali obronę zagrożonej samooceny przez porównania w dół - wybierali przyglądanie się strategiom osób, które wypadły gorzej od nich. Co więcej, kolejne badania tych samych autorów,

w których teoretykom stałości i zmienności narzucano porównania w górę bądź w dół, ujawniły, że te pierwsze rzeczywiście podnoszą samoocenę teoretyków wzrostu (ale nie stałości), te drugie zaś faktycznie podnoszą samoocenę teoretyków stałości (ale nie wzrostu).

Druga dziedzina zjawisk to spostrzeganie innych ludzi. Teoretycy stałości są bardziej skłonni do spostrzegania ludzi w kategoriach ogólnych cech oraz popadania w podstawowy błąd atrybucji, czyli do upatrywania przyczyn ludzkiego postępowania w osobowości, nie zaś w powodach sytuacyjnych (zob. rozdz. 5.3.2). Prowadzi to do silniejszego wnioskowania o cechach z obserwowanych zachowań nawet wtedy, kiedy te mają nieintencjonalny charakter. Na przykład, widząc ucznia, który upuścił książkę z okna w taki sposób, że omal nie rozbiła głowy nauczycielce, teoretycy stałości bardziej są skłonni podejrzewać go o niemoralność niż teoretycy wzrostu. Co więcej, wykorzystując metody do badania spontanicznego wnioskowania cech (zob. rozdz. 5.2.3), Dweck (1999) dowiodła, że ta skłonność do wnioskowania o cechach przez teoretyków stałości była bezwiedna i natychmiastowa (czyli automatyczna). Z kolei teoretycy wzrostu bardziej są skłonni do wyjaśniania cudzych zachowań w kategoriach bieżących nacisków sytuacyjnych (takich jak prowokacja) oraz stanów psychicznych i dążeń, a nie cech. W konsekwencji teoretycy stałości wykazują większą skłonność do przewidywania, że osoba zachowująca się w jakiś sposób (np. agresywny) będzie się analogicznie zachowywać i w przyszłości, a także w innych sytuacjach (gdyż ma cechę agresywności). W podobnym duchu, kiedy zaobserwują oni jakieś aspołeczne zachowanie, są bardziej skłonni do wnioskowania o sprawcy, że jest niemoralny, zasługuje na odwet i karę, podczas gdy teoretycy wzrostu wolą się koncentrować na psychicznych przyczynach niemoralnego zachowania, takich jak wartości czy brak samokontroli, oraz interweniować w sferze tych przyczyn, na przykład, ucząc sprawcę lepszej samokontroli.

Trzecią dziedziną różnicującą teoretyków stałości i wzrostu są stereotypy, których istotą jest przypisywanie ludziom cech na podstawie ich przynależności do jakichś grup społecznych. Stereotypowe myślenie bardziej więc pasuje do teoretyków stałości. Istotnie wiele badań dowodzi, że choć teoretycy stałości i zmienności w jednakowym stopniu znają treść stereotypów, na przykład, wiedzą, że niemieckie cechy to pracowitość i skąpstwo, to ci pierwsi bardziej wierzą, że Niemcy tacy w istocie są (Molden i Dweck, 2006). Co więcej,



Rycina 4.6. Wpływ jakości argumentacji i wiarygodności jej źródła na postawy teoretyków stałości i wzrostu

Źródło: Lachowicz-Tabaczek, 2004, s. 228.

teoretycy stałości mają większą skłonność do obdarzania uwagą informacji zgodnych ze stereotypami, a odwracania jej od informacji sprzecznych, gdyż te pierwsze traktują jako dostarczające więcej danych. Odwrotnie postępują teoretycy zmienności - uważają, że więcej informacji dane wnoszą sprzeczne ze stereotypem.

Teoretycy stałości chcą więc dowiadywać się o ludziach tego, co już o nich wiedzą, teoretycy

zmienności zaś - tego, czego nie wiedzą. Wynika to po części stąd, że znacznie łatwiej dowiadywać się tego, co już wiemy, a teoretycy stałości mają skłonność do bardziej powierzchownego przetwarzania informacji. W elegancki sposób pokazały to Kinga Lachowicz-Tabaczek i Małgorzata Gamian w eksperymencie, w którym przekonywały studentów medycyny do Lekarskiego Egzaminu Państwowego - przeprowadzanego na zakończenie studiów i obejmującego wszystkie przedmioty zawodowe nauczane w ich trakcie. Autorki manipulowały przy tym siłą argumentów (dobierając silne i słabe) oraz wiarygodnością ich źródła - prezentowała je albo nieformalnie ubrana studentka psychologii (wiarygodność niska), albo formalnie ubrany młody mężczyzna przedstawiony jako członek stosownej komisji Ministerstwa Zdrowia. Na koniec mierzono postawy studentów wobec egzaminu, które zupełnie inaczej zmieniały się u teoretyków stałości i wzrostu. Jak ilustruje rycina 4.6, teoretycy stałości reagowali wyłącznie na wiarygodność źródła. Wierzyli nadawcy wiarygodnemu, a nie wierzyli niewiarygodnemu, zupełnie przy tym ignorując jakość argumentacji, co - jak się przekonamy w rozdziale 8.4.3 - jest wskaźnikiem powierzchownego przetwarzania przekazu. Natomiast teoretycy wzrostu w ogóle nie dawali się przekonać argumentom słabym, silnym zaś tylko wtedy, gdy ich źródło było wiarygodne.

Problem 4: Czy makiawelizm jest skuteczny?

Niccoló Machiavelli był dyplomatą i doradcą na dworze szesnastowiecznych Medyceuszy władających Florencją i autorem *Księcia* - niewielkiego, choć wielce cynicznego poradnika sprawowania władzy. Cztery wieki później amerykański psycholog Richard Christie posłużył się owym poradnikiem jako źródłem różnych opinii, które złożyły się na Skalę Makiawelizmu (Christie i Geís, 1970). **Makiawelizm** oznacza podporządkowanie się zasadzie „cel uświęca środki" i skłonność do osiągania swoich, zwykle egoistycznych celów za cenę kłamstwa, dwulicowości, oszustwa i innych manipulacji, czemu towarzyszy przekonanie, że ludzie są interesowni, głupi i leniwi. Osoby makiaweliczne zgadzają się z takimi opiniami, jak:

- najlepszy sposób postępowania z ludźmi to mówić im to, co pragną usłyszeć;
- nie zdradzaj nikomu prawdziwych powodów, własnego działania, chyba że jest to do czegoś potrzebne;
- każdy, kto ufa komuś innemu bez zastrzeżeń, sam się prosi o kłopoty.

Nie zgadzają się; natomiast z takimi opiniami, jak:

- większość ludzi jest w zasadzie dobra i miła;
- uczciwość to zawsze najlepsza reguła postępowania;
- działanie należy podejmować tylko wtedy, kiedy jest się pewnym jego moralnej słuszności.

Nieustającym problemem badań nad makiawelizmem jest niska rzetelność mierzących go skal (około 0,70), co wynika z niejednorodnych treści wchodzących w ich skład. Mimo to 40 lat badań wykorzystujących główną miarę makiawelizmu, czyli, kwestionariusz MACH IV stworzony przez Christiego, przyniosło wiedzę o szeregu interesujących i rzetelnych (powtarzalnych) różnic między osobami o wysokich i niskich skłonnościach do makiawelizmu (Jones i Paulhus, 2009). Makiaweliści ani nie są ogólnie, bardziej inteligentni, ani nie mają lepiej rozwiniętej teorii umysłu (czyli zdolności do rozumienia cudzych intencji), o co Ich podejrzewano. Są jednak bardziej skuteczni w kontaktach interpersonalnych, szczególnie bezpośrednich i jednorazowych, wszakże pod warunkiem, że służy to ich interesom. Na przykład rozgrywając gry ekonomiczne, o których mowa w rozdziale. 1.6.1, wygrywają dla siebie więcej, gdyż wykazują większą skłonność do rywalizacji i wykorzystywania partnerów. Ich przewaga rośnie w sytuacjach emocjonujących, potrafią bowiem zachować zimną krew, głównie dzięki temu, że mało się przejmują cudzymi emocjami i mają obniżoną empatię. Kiedy Im zaufać, to w sytuacji braku nadzoru częściej i więcej kradną. Częściej też kłamią i ukrywają informacje, których ujawnienie mogłoby im zaszkodzić, ponadto są mniej skłonni dotrzymywać danych przez siebie obietnic, a bardziej wykorzystać pojawiające się okazje do osiągnięcia zysku w nieuczciwy sposób. Te różnice - w porównaniu z osobami o niskich wynikach w skali makiawelizmu - rosną gdy spada szansa wykrycia i ukarania oszustwa. Makiaweliści dbają bowiem o wywieranie dobrego wrażenia ńa innych, co się im nieźle udaje.

Początkowo nie znajdowano potwierdzenia dla hipotezy, że makiaweliści osiągają lepsze wyniki życiowe, na przykład wyższe zarobki czy pozycję w hierarchii społecznej. Kilka badań świadczy jednak o tym, że kluczowe znaczenie ma tu rodzaj organizacji, w jakiej działają-jak dalece rządzi się ona przejrzystymi i przestrzeganymi regułami postępowania. Shultz (1993) porównywał dwie firmy brokerskie, z których jedna silnie strukturowała działania pracowników (musieli ściśle trzymać się dwutomowego podręcznika sprzedaży), druga zaś wymagała od nich innowacyjności i improwizacji - zamiast podręcznika mieli tylko kilkustronjćową sugestię, jak postępować z klientami; Makiaweliści zarabiali na swoich transakcjach dwa razy mniej w pierwszej organizacji, ale dwa razy więcej niż hiemakiaweliśći w organizacji drugiej. Dane te sugerują, że makiaweliści nie są ogólnie lepszymi „strategami społecznymi", są natomiast większymi oportunistami sprawniej osiągającymi egoistyczne cele przy braku jasnych regiił postępowania. .

Makiawelizm jest podobny dó dwóch innych aspołecznych cech osobowości. Pierwsza to **narcyzm,** czyli poczucie wyższości, wielkości i zasługiwania ną więcej niż inni (zob. rozdz. 7.1.3), druga to **psychopatia,** czyli impulsywność i skłonność do łamania norm moralnych przy braku empatii i lęku; Wielu autorów uważało, że w populacjach

nieklinicznych (przy braku patologii) te trzy ciemne cechy osobowości, jak nazwali je Paulhus i Williams (2002),. zlewają się w jedno. Jednakże badania pokazują, że są one co prawda skorelowane, ale zachowują odrębność. Peter Jonason i współpracownicy sformułowali hipotezę, że ciemna trójka osobowości sprzyja jeszcze jednemu rodzajowi zysku w postaci... przelotnego seksu. Z powodu asymetrii nakładów rodzicielskich kobiet i mężczyzn ci ostatni bardziej pożądają seksu przelotnego (zob. rozdz. 13.1) i jest on dla nich cenniejszy, a mniej, ryzykowny niż dla kobiet. Ponieważ ciemna trójka oznacza w sumie większą skłonność do wykorzystywania innych, a mniejszą , do uwzględniania cudzych uczuć i interesów, mężczyźni makiaweliczni, narcystyczni i psychopatyczni mógąwykazywać silniejszą tendencję do pozyskiwania przelotnego seksu za pomocą manipulacji, udawania uczuć, a nawet przymusu. W zgodzie z tą hipotezą pozostaje fakt, że wszystkie cechy ciemnej trójki są silniejsze u mężczyzn niż u kobiet oraz - co wskazuje tabela 4.4 - sprzyjają otwartej orientacji socjoseksualnej, to znaczy większemu zainteresowaniu seksem bez uczuć i poza stałymi związkami (Simpson i Gangestad, 1991). Dane z tabeli wskazującfeż na korelację cech ciemnej trójki z orientacją na przelotne, a nie długotrwałe związki seksualne - na przykład z intensywnością poszukiwania partnera związku krótkotrwałego, ale nie długotrwałego. Dowody na związek cech ciemnej trójki z większą skutecznością w pozyskiwaniu przelotnego seksu pozostają więc jak na razie vv sferze deklaracji.

Tabela 4.4. Korelacje cech ciemnej trójki z preferencjami seksualnymi dotyczącymi związków krótkoterminowych (KT) i długoterminowych (DT)

	Makiawelizm	Narcyzm	Psychopatia
Orientacja socjoseksualna[3]	0,40*	0,41	0,49*
Orientacja na związki KT[b]	0,37*	0,34*	0,34*
Orientacja na związki DT[b]	-0,12	0,06	-0,17*
Liczba partnerów[3]	0,22*	0,28*	0,28*
Doświadczenie seksualne"	0,23*	0,22*	0,12
Poszukiwanie partnera KP	0,27*	0,21*	0,26*
Poszukiwanie partnera DP	-0,06	0,02	-0,01

* Korelacje istotne statystycznie.

Źródło:[a] Jonason et al., 2009;[b] Jonason i Webster, 2010.

.4.3. Przekonania o świecie społecznym

Przekonania, którymi teraz się zajmiemy, mają podwójnie społeczny charakter. Po pierwsze, w tym sensie, że dotyczą świata społecznego - jego natury i funkcjonowania. Po drugie - że mają społeczną genezę. Opinie, które jawią nam się jako nasze osobiste przekonania, w rzeczywistości prawie zawsze są przejawami i skutkiem społecznej akceptacji rzeczywistości, o czym mowa w podrozdziale 18.2.1. Dobrym przykładem tego zjawiska są stereotypy, często dotyczące grap, z którymi w ogóle nie mamy kontaktu. Większość stereotypów przejmujemy od innych, a kiedy sądzimy, że w nie wierzą, nasza własna wiara w stereotypy wydatnie spada (Kofta, 2001). Podobna reguła obowiązuje przy wszelkich poglądach na świat społeczny.

4.3.1. Autorytaryzm

Pojęcie autorytaryzmu pojawiło się w latach 30. XX wieku jako próba wyjaśnienia psychologicznych powodów podatności na faszyzm, co w rozwiniętej postaci opisane zostało w klasycznym dziele *Osobowość autorytarna* (Adorno et al., 1950). Podłożem przyjmowania ideologii faszystowskiej miała być osobowość autorytarna, stanowiąca jakoby skutek surowego stylu wychowania w patriarchalnej rodzinie z silnie dominującym ojcem, wymuszającym bezwzględne posłuszeństwo. Taki styl wychowania miał budzić lęk i wrogość, które - jako niemożliwe do zaakceptowania - miałyby być wypierane do podświadomości i przenoszone z ojca na wszelkiego rodzaju obcych i odmieńców. Niemniej metody, za pomocą których pierwotnie dowodzono słuszności tych twierdzeń, okazały się wątpliwe, późniejsze zaś, bardziej poprawne badania, nie wykazały, by surowy styl wychowania prowadził do autorytaryzmu dzieci, szczególnie gdy kontrolowany jest wpływ autorytaryzmu samych rodziców (Duriez, Soenens i Vansteenkiste, 2007). Adorno i współpracownicy stworzyli też kwestionariusz mierzący autorytarne skłonności, zwany Skalą F. Skala obejmowała aż dziewięć zagadnień, z których najważniejsze to: konwencjonalizm (sztywne trzymanie się wartości stylu życia typowego dla większości społeczeństwa); autorytarna uległość (bezkrytyczne uleganie władzom i uzna-

nym autorytetom); autorytarna agresja (potępianie i odrzucanie osób odrzucających konwencje i autorytety); niechęć do wglądu w ludzką psychikę; zamiłowanie do władzy i jej zewnętrznych symboli (identyfikowanie się z władzą i obsesja na tle pionowych relacji międzyludzkich dominacja-podporządkowanie, siła-słabość, przywódca-podwładny); destruktywność i cynizm (wrogość do innych i przekonanie, że człowiek jest z natury zły, a na świecie toczą się różne niebezpieczne procesy) oraz projekcyjność, czyli skłonność do rzutowania na innych własnych nieświadomych impulsów. Nic dziwnego, że tak szeroki zakres poglądów i cech okazał się niespójny wewnętrznie, sprawę zaś pogarszał fakt, że wszystkie pytania Skali F były zwrócone w tym samym, autorytarnym kierunku i dotyczyły tylko prawicowych poglądów. W wyniku tych wad początkowo popularna skala została zarzucona, podobnie jak i cała koncepcja osobowości autorytarnej.

Większym sukcesem zakończyły się prace Boba Altemeyera (1981, 1996), który skupił się nie na budowaniu teorii, lecz na konstruowaniu jednorodnej skali autorytaryzmu. Przyjmując za punkt wyjścia dużą pulę opinii autorytarnych i ich przeciwieństw, wyselekcjonował z nich metodą prób i błędów 30 twierdzeń składających się na wewnętrznie spójną Skalę Autorytaryzmu Prawicowego (Right Wing Authoritarianism - RWA). Ma ona'także tę zaletę, że jest stabilna w czasie oraz zawiera opinie wyrażające zarówno autorytaryzm, jak i jego przeciwieństwo - których przykłady przedstawia tabela 4.5. Ten wzrost spójności osiągnięty został za cenę zawężenia treściowego zakresu skali - w jej skład wchodzą tylko trzy rodzaje treści z pierwotnej Skali F. Po pierwsze, autorytarna uległość, czyli skłonność do bezkrytycznego ufania uznanym autorytetom i władzom, do obdarzania ich respektem i posłusznego wypełniania ich zaleceń nawet wtedy, gdy nie są one zgodne z prawem. Obejmuje ona także przekonanie, że jedną z najważniejszych wartości, którą należy wpajać dzieciom, jest posłuszeństwo. Po drugie, autorytarna agresja, czyli skłonność do narzucania pod przymusem własnych poglądów innym i karania, także fizycznego, ludzi o poglądach odmiennych i kwestionujących zalecenia władz. Autorytarna agresja dotyczy osób łamiących normy i prawo, ale przede wszystkim „odmieńców" - ludzi innego wyznania religijnego i politycznego, innej narodowości, rasy czy orientacji seksualnej. Wreszcie **konwencjonalizm,** czyli silna wiara i zaangażowanie w tradycyjne normy większościowego nurtu własnego społeczeństwa, uznawane za dzieło boskie czy „prawo naturalne", któremu jednostka nie może się sprzeciwiać. Ci zaś, którzy się sprzeciwiają (szczególnie tworząc własny system moralności niepochodzący od uznanych autorytetów), uważani są za grzesznych, niemoralnych i godnych potępienia. Obyczaje i wierzenia własnej grupy nie są więc widziane jako kwestia przyzwyczajeń i konwencji, lecz jako nakazy moralne, których jednostki nie mają prawa łamać. Silnym przejawem autorytaryzmu prawicowego jest więc przekonanie o własnej (i tylko własnej) słuszności moralnej.

Tabela 4.5. Przykładowe pozycje ze Skali Autorytaryzmu Prawicowego i orientacji na dominację społeczną

Skala Autorytaryzmu Prawicowego
• Naszemu krajowi naprawdę potrzeba silnego, zdecydowanego przywódcy, który zniszczy zło i przywróci nas na drogę prawdy.
• Przykazania boskie dotyczące aborcji, pornografii i małżeństwa powinny być ściśle przestrzegane, dopóki nie będzie za późno, ci zaś, którzy je łamią, powinni zostać zdecydowanie ukarani.
® Kobiety powinny przyrzekać posłuszeństwo swoim mężom podczas zawierania małżeństwa.
« Nie ma jakiegoś jednego „jedynie słusznego" sposobu na życie - każdy powinien stworzyć swój własny sposób.*
• Należy podziwiać tych, którzy rzucając wyzwanie prawu i opinii większości, walczą o prawo do aborcji, prawa zwierząt czy uwolnienie szkoły od religii.*
Skala Orientacji na Dominację Społeczną
« Pewne grupy ludzi są po prostu gorsze od innych.
• Mielibyśmy mniej problemów, gdyby niektóre grupy pozostały na swoich miejscach.
• Aby życie posuwało się do przodu, trzeba czasami niektórym grupom nadepnąć na odciski.
• Żadna grupa nie powinna dominować w życiu społecznym.*
• Mielibyśmy mniej problemów, gdyby wszyscy ludzie byli traktowani jednakowo.*

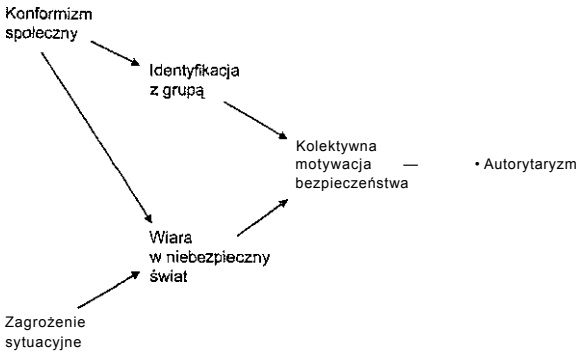
• Pozycje o punktacji odwróconej.

Źródło: Altemeyer, 1996; Pratto et al., 1994.

Liczne badania Altemeyera i innych autorów pokazały, że wysokie wyniki w skali RWA dość silnie korelują z konformizmem, zamiłowaniem do porządku i tradycji oraz z religijnością i uprzedzeniami do wszelkiego rodzaju mniejszości - narodowych, religijnych, seksualnych, a nawet z seksizmem, czyli uprzedzeniami do kobiet (Duckitt, 2009). Kluczowym korelatem autorytaryzmu jest lęk i poczucie zagrożenia, co zresztą pozostaje typowe dla wszelkich poglądów konserwatywnych i prawicowych, o czym będzie mowa nieco dalej. Czy jednak autorytaryzm musi sif zawsze wiązać z poglądami prawicowymi? Ta opinia została zakwestionowana przez Miltona Rokeacha (1960), który wprowadził pojęcie dogmatyzmu rozumia-

nego jako osobowościowo uwarunkowana skłonność do sztywności poglądów i ich niepodatności na zmianę pod wpływem myślenia czy nowych informacji. Teoretycznie rzecz biorąc, w dogmatyczny sposób można wyznawać poglądy zarówno prawicowe, jak i lewicowe. Niemniej rozwinięta przez Rokeacha skala dogmatyzmu okazała się bardzo silnie pokrywać z wynikami Skali F i wiązała się z poglądami tylko prawicowymi. Altemeyer (1996) skonstruował skalę autorytaryzmu lewicowego (gdzie w roli tradycyjnej władzy występowali bliżej nieokreśleni liderzy rewolucyjni), ale porzucił badania nad tym problemem, gdy się okazało, że nikt z jego badanych nie wierzy w taki zestaw poglądów - wśród kilku tysięcy osób nie znalazła się ani jedna, która wyznawałaby autorytaryzm lewicowy z natężeniem powyżej środka skali. Wreszcie Alain van Hiel, Bart Duriez i Małgorzata Kossowska (2006) skonstruowali nową skalę autorytaryzmu lewicowego i po zbadaniu kilku belgijskich grup również stwierdzili, że niewiele przeciętnych ludzi wyznaje takie poglądy, choć ujawniają je lewicowi aktywiści polityczni. Współcześnie autorytaryzm lewicowy zdaje się zjawiskiem bardzo rzadkim, choć autorytaryzm prawicowy występuje dość często. Na przykład w Polsce około 40% dorosłych zgadza się ze stwierdzeniem, że najważniejszym, czego należy nauczyć dziecko, jest posłuszeństwo wobec rodziców (Korzeniowski, 2006).

Realnym problemem społecznym jest zatem autorytaryzm prawicowy, a nie lewicowy, i dlatego ten pierwszy pozostaje przedmiotem badań także współcześnie, choć rozumiany jest bardziej jako zjawisko grupowe niż cecha osobowości. Rycina 4.7 przedstawia potwierdzoną badaniami syntezę podejścia grupowego w postaci modelu, który zakłada, że autorytaryzm jest bezpośrednim skutkiem **kolektywnej motywacji bezpieczeństwa,** czyli grupowego dążenia do harmonii, porządku, przewidywalności i zbiorowego poczucia bezpieczeństwa. Taki cel grupowy pojawia się w sytuacjach rzeczywistego zagrożenia, które jednak same w sobie nie wystarczają do wystąpienia motywacji bezpieczeństwa. Jak ilustruje rycina, pośrednikiem między zagrożeniem a motywacją bezpieczeństwa jest zespół przekonań, że świat jest niebezpiecznym i zagrażającym miejscem, w którym dobrzy i przyzwoici ludzie są stale zagrożeni przez złych ludzi (Duckitt, 2001). Drugi wyznacznik kolektywnej motywacji bezpieczeństwa stanowi konformizm społeczny, którego wpływ jest zapośredniczony przez stopień utożsamiania się jednostek ze swoją grupą (a dodatkowo także przez wiarę w niebezpieczny świat). W tym ujęciu



Rycina 4.7. Autorytaryzm jako skutek kolektywnej motywacji bezpieczeństwa

Źródło: Jugert i Duckitt, 2009, s. 698.

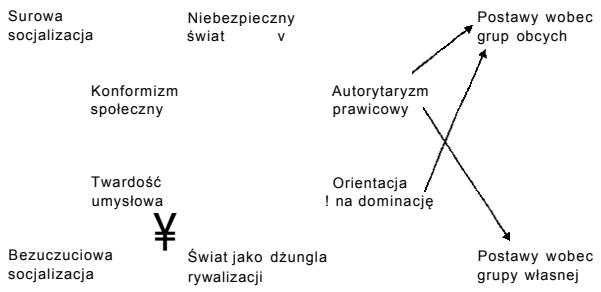
autorytaryzm jest więc przejawem zwierania szeregów przez spójną, zwykle centralnie kierowaną grupę w obliczu niebezpieczeństwa, które może mieć czy to rzeczywisty, czy tylko wyobrażony charakter. Ujęcie to o wiele bardziej pasuje do faktycznej dynamiki autorytaryzmu niż założenie, że ten ostatni jest cechą osobowości, czyli względnie stałą skłonnością do określonych zachowań. Na przykład większość Niemców przyjęła w latach 30. XX wieku faszyzm, co można zrozumieć jako reakcję na przegraną wojnę, ciężki kryzys ekonomiczny i chaos po upadku poprzedniego reżimu politycznego, ale nie sposób założyć, że większości społeczeństwa nagle zmieniła się osobowość, która przecież w ogóle zmienia się powoli i w niewielkim stopniu. Model autorytaryzmu j ako skutku kolektywnej motywacji bezpieczeństwa uwzględnia także wpływ czynników osobowościowych, ponieważ pewne cechy osobowości nasilają różne wyznaczniki autorytaryzmu. Na przykład jest on silniejszy u osób z większą potrzebą domknięcia poznawczego, co Kossowska i van Hiel (2003) stwierdzili w próbach zarówno polskich, jak i belgijskich.

4.3.2. Orientacja na dominację społeczną

Jim Sidanius i Felicia Pratto (1999) stworzyli pojęcie orientacji na dominację społeczną, co oznacza ogólną skłonność do uważania nierówności międzygrupowych za uzasadnione i pożądane, a w konsekwencji spostrzeganie pewnych grup społecznych jako zasadnie nadrzędnych i dominujących nad innymi, gorszymi grupami - w przeciwieństwie do spostrzegania różnych grup jako równych sobie. Osoby zorientowane na dominację częściej są mężczyznami i chętniej podejmują pracę w zawodach podtrzymujących istniejącą hierar-

chię stosunków międzygrupowych (policja, prawo, polityka i biznes), podczas gdy osoby zorientowane równościowo częściej są kobietami i chętniej podejmują pracę w zawodach osłabiających skutki hierarchiczności, zostając pracownikami socjalnymi czy doradcami (Pratto et al, 1994). Ten hierarchiczny rys upodabnia orientację na dominację do autorytaryzmu. Orientacja ta jest uważana za drugi wymiar tegoż, ponieważ obie te tendencje silnie korelują ze skłonnością do uprzedzeń w stosunku do grup obcych oraz skłonnością do pozytywnego spostrzegania grupy własnej, przede wszystkim zaś korelują z konserwatywnymi poglądami politycznymi, o których będzie mowa nieco dalej.

Oba wymiary wyraźnie jednak różnią się treścią, co ilustrują opinie składające się na mierzące je kwestionariusze, zamieszczone w tabeli 4.5. Wymiary te mają też częściowo odmienne korelaty - wiele badań dowodzi, że orientacja na dominację (w przeciwieństwie do autorytaryzmu prawicowego) silnie koreluje z zamiłowaniem do rywalizacji, uznawaniem władzy za wartość, motywacją osiągnięć i hedonizmem (Duckitt, 2009). Tak jak u podłoża autorytaryzmu tkwi wiara w zagrażający i niebezpieczny charakter świata, tak u źródeł orientacji na dominację leży potoczny darwinizm społeczny - przekonanie, że świat społeczny jest rywalizacyjną dżunglą, w której toczy się nieustanna walka o to, kto odniesie zwycięstwo kosztem innych. John Duckitt sformułował także model teoretyczny genezy autorytaryzmu i orientacji na dominację oraz ich wpływu na pozytywny stosunek do grupy własnej i negatywny do grup obcych, co przedstawia rycina 4.8. Autorytaryzm prawicowy miałby mieć u swej podstawy surową socjalizację, skłonność do konformizmu i przekonanie o zagrażającej naturze świata. Orientacja na dominację bazowałaby natomiast na chłodnym wychowaniu bez uczuć, twardości umysłowej (skłonność do



Rycina 4.8. Model wpływu socjalizacji, osobowości i przekonań o świecie społecznym na autorytaryzm i dominację oraz wpływu tych dwóch wymiarów na stosunek do grup obcych i grupy własnej

Źródło: Duckitt, 2001, s. 58.

brutalności, braku uczuć i cynizmu) i przekonaniu, że świat jest rywalizacyjną dżunglą. Dowody na słuszność tych hipotez są dość skromne i obarczone różnymi usterkami - na przykład źródłem wiedzy o socjalizacji z reguły są wypowiedzi samych wychowanków, będące też miarą cech osobowości. Dobrze udowodnione są pozostałe hipotezy modelu, mówiące, że zarówno autorytaryzm, jak i dominacja wpływają na uprzedzenia wobec obcych i pozytywny stosunek do grupy własnej, przy czym wpływy te są niezależne od siebie, czyli addytywne (Sibley, Robertson i Wilson, 2006). Są też zapośredniczone innymi emocjami - wzrost uprzedzeń do grup o niskim statusie pod wpływem autorytaryzmu jest nasilany emocją gniewu, podczas gdy wzrost uprzedzeń pod wpływem orientacji na dominację - emocją strachu (Kossowka, Bukowski i van Hiel, 2008).

4.3.3. Wiara w sprawiedliwość świata

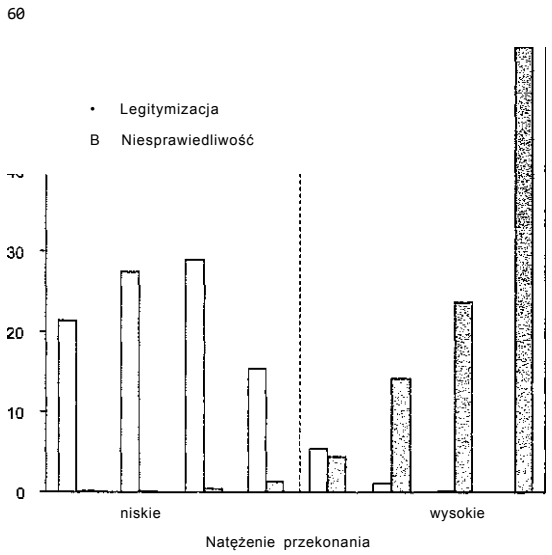
Melvin Lerner (1980) postulował, że ludzie są powszechnie motywowani do wiary w sprawiedliwość świata i dlatego mają ogólnie przekonanie, że świat społeczny jest sprawiedliwy, wierząc, iż cnota zostaje nagrodzona, występek zaś ukarany. Oczywiście, motyw wiary w sprawiedliwość i przekonanie, że świat jest sprawiedliwy, to nie to samo - można pragnąć sprawiedliwości mimo przekonania, że jej nie ma. Sprawiedliwość jako motyw była badana głównie w kontekście reakcji na ofiary cierpienia. Sporo starszych i nowszych badań świadczy o tym, że dążenie do sprawiedliwości wyznacza dwie główne reakcje na niezasłużone cierpienia ofiar. Po pierwsze, ludzie starają się pomóc niewinnej ofierze, polepszyć jej los, lub przynajmniej myślą o niej w pozytywny sposób. Po drugie, kiedy pomoc jest niemożliwa, w imię tej samej sprawiedliwości zaczynają gorzej myśleć o ofierze i sądzić, że ona sama jest winna swego położenia (Hafer i Begue, 2005).

W tym podrozdziale zajmiemy się wiarą w sprawiedliwość niejako motywem, lecz jako ogólnym przekonaniem o naturze świata społecznego, wyrażającym się zgodą na takie opinie, jak „zasadniczo świat jest sprawiedliwym miejscem" czy „ludzie na ogół dostają to, na co sobie zasłużyli", niezgodą zaś z takimi opiniami, jak „człowiek rzadko ma taką opinię wśród innych, na jaką zasługuje". Przytoczone opinie pochodzą ze Skali Sprawiedliwego Świata skonstruowanej przez Rubina i Peplau (1975). Takie skale konstruowano kilkakrotnie z powodu problemu, jakim jest ich tendencja do rozpadania się na dwie wiązki poglądów - pozy-

tywną i negatywną. Przekonanie o sprawiedliwym świecie to jego wizja jako miejsca uporządkowanego, w którym można trafnie przewidywać bieg wydarzeń oraz konsekwencje własnych i cudzych działań. Główną funkcją tej wiary jest zatem umożliwianie inwestycji w długofalowe cele osiągane za pomocą społecznie aprobowanych sposobów. Zgodnie z tąideąCarolyn Hafer (2000) stwierdziła, że większą skłonność do wiary w sprawiedliwość świata mają ludzie nastawieni na długofalowe cele (stale bądź w wyniku manipulacji eksperymentalnej), na których osiągnięcie pragną zasłużyć w oczach innych. Dragą funkcją wiary w sprawiedliwość świata jest podtrzymywanie dobrostanu psychicznego (szczęścia), szczególnie w obliczu przeciwności losu. Sugerują to wyniki Dalbert (2002), że badani bardziej wierzący w sprawiedliwość świata są zwykle w lepszym nastroju, mają wyższą samoocenę i relacjonują słabsze przeżywanie gniewu w warunkach, które go prowokują.

Wedle Lernera (1980), wiara w sprawiedliwość jest tak przemożna, że nazywa ją „podstawowym urojeniem", a więc czymś bardziej chorobliwym niż złudzenie. Opinię tę opierał bardziej jednak na drastycznych konsekwencjach motywu wiary w sprawiedliwość świata (potępianie ofiar) niż na rozpowszechnieniu tej wiary. Kilkadziesiąt lat badań przekonuje, że wiara w sprawiedliwość świata pośród Amerykanów jest umiarkowana - średnia kwestionariuszowo mierzonych przekonań zwykle wypada w pobliżu środka skali (Malahy, Rubinlicht i Kaiser, 2009). Faktem jest natomiast, że polscy studenci uzyskiwali znacznie niższe wyniki na skali sprawiedliwości świata niż studenci amerykańscy, angielscy czy tajwańscy (Doliński, 1991). Współczesne badania prób ogólnopolskich wskazują, że niemal wszyscy Polacy wierzą w niesprawiedliwość świata i to w skrajnym natężeniu - zgadzają się powszechnie z takimi opiniami, jak „w dzisiejszym świecie uczciwość nie popłaca" czy „wiele występków nigdy nie zostaje ukaranych". Rycina 4.9 pokazuje, że tylko kilka procent Polaków wierzy w legitymizację systemu, czyli uznaje porządek społeczny za prawomocny, zgadzając się z takimi opiniami, jak „każdy w Polsce ma prawdziwą szansę osiągnąć bogactwo i szczęście" czy „ogólnie rzecz biorąc, nasze społeczeństwo jest dobrze urządzone".

Dlaczego tak niewielu Polaków wierzy w sprawiedliwość świata? Dariusz Doliński (1993) wyjaśnia, że jest to przejaw ogólnej orientacji obronnej (defensywnej) pojmowanej jako przeciwieństwo orientacji sprawczej. Przy orientacji sprawczej celem jednostki pozostaje aktywne kształtowanie



Rycina 4.9. Odsetek Polaków wyznających w różnym natężeniu wiarę w niesprawiedliwość świata społecznego i przekonanie o legitymizacji porządku społecznego w Polsce

Linia przerywana oznacza punkt indyferencji (brak przekonania).

Źródło: na podstawie danych w Wojciszke, 2007.

biegu wydarzeń i zmiana zewnętrznych stanów rzeczy. Przy orientacji defensywnej celem tym staje się ochrona zagrożonego poczucia własnej wartości. Wiele prawidłowości sądów i zachowań, które zdają się dysfunkcjonalne i irracjonalne z punktu widzenia motywacji sprawczej, służy w istocie obronie dobrego mniemania o sobie. To właśnie z tego powodu jednostka może zakładać, że świat jest miejscem urządzonym niesprawiedliwie, w którym porażka nie wynika z winy pojedynczych osób, a sukcesy wcale nie muszą być ich zasługą (podobną funkcję pełni unikanie kontroli nad biegiem wydarzeń, gdyż te są spostrzegane jako zmierzające do klęski). Gdy orientacja sprawcza ulega załamaniu wskutek niemożności skutecznego wpływania na bieg wydarzeń, człowiek „przestawia się" na orientację defensywną. Zamiast nadal bezskutecznie próbować kontrolowania biegu wydarzeń i się załamywać, zaczyna realizować zupełnie inny cel - bronić dobrego mniemania o sobie, w oczach zarówno własnych, jak i innych osób.

4.3.4. Legitymizacja porządku społecznego

Spostrzegany świat społeczny człowieka jest w dużej części wytworem jego umysłu, a właściwie wytworem umysłów społeczności, w której człowiek żyje i która nadaje mu określoną tożsamość. Istotną częścią tożsamości społecznej (np.

bycia Polakiem) jest treść poglądów na naturę i własności świata społecznego. Podzielanie takich poglądów przez całe społeczności to ważny i często jedyny możliwy sposób ich walidacji, czyli ustanawiania ich prawdziwości. Społeczne podzielanie poglądów ułatwia porozumienie i komunikację wewnątrzgrupową, a w konsekwencji przyczynia się do wzrostu spójności grup wyznających te same poglądy. W tym miejscu zajmę się dokładniej tylko jedną, acz kluczową ich wiązką - przekonaniami na temat legitymizacji (prawomocności) porządku społecznego.

Powszechne przekonanie o prawomocności systemu społecznego, ekonomicznego i politycznego jest niewątpliwie istotnym warunkiem jego skutecznego funkcjonowania. System działa lepiej, kiedy ludzie powszechnie wierzą, że władza pozostaje w ręku tych, którzy wykorzystują ją z pożytkiem ogółu (a nie dla własnych partykularnych interesów); że dobra materialne są rozdzielone sprawiedliwie; że ci, którzy je mają, zasłużyli sobie na nie, jeżeli zaś ktoś'na to zasługuje, to dobra owe pozyska; że cnota zostaje wynagrodzona, a występek ukarany. Taki świat jest bezpieczny, gdyż przewidywalny - dobrze wiadomo, co należy czynić, aby poprawić swój los, co spotyka tylko tych, którym się taka poprawa należy. Takim światem łatwiej jest rządzić, gdyż wystarczy pilnować reguł, których przestrzeganie bardziej się opłaca od ich łamania. Oczywiście, przyjemniej jest też być rządzonym, gdyż nie trzeba się bać arbitralności sprawujących władzę. Pożytki ze świata legitymizowanego są tak ogromne, że w wielu społeczeństwach ludzie starają się w prawomocność świata wierzyć i wytwarzają różne przekonania legitymizujące porządek społeczny, jak zakłada **teoria usprawiedliwiania systemu** (Jost i Banaji, 1994) postulująca istnienie ogólnej „motywacji ideologicznej" do obrony i legitymizacji politycznego i ekonomicznego *status quo.* Tę funkcję spełniają stereotypy (o czym mowa w rozdziale 19.4.1) oraz ideologie usprawiedliwiające system, takie jak wiara w sprawiedliwość świata. Wiara ta nie jest wyrazem rzeczywistej natury świata czy skutkiem potrzeby sprawiedliwości (jak zakładał Lerner), lecz racjonalizacją, czyli przekonaniem kompensującym spostrzegane przypadki niesprawiedliwości. Taką funkcję usprawiedliwiania porządku społecznego pełni wiele starych i nowych ideologii zwięźle scharakteryzowanych w tabeli 4.6.

Wszystkie te ideologie są rozpowszechnione i dodatnio powiązane - kto wierzy w jedną, ma też skłonność do przyjmowania pozostałych, przynajmniej w USA i innych krajach o ustabilizowanych systemach społeczno-politycznych (Jost, Glaser et al., 2003). Interesującym przewidywaniem teorii usprawiedliwiania systemu jest hipoteza, że wiara w ideologie służące temu celowi rośnie wraz ze spadkiem faktycznej sprawiedliwości systemu, im bowiem gorzej się on przedstawia, tym bardziej trzeba go - na zasadzie kompensacji - usprawiedliwiać. Tego paradoksalnego zjawi-

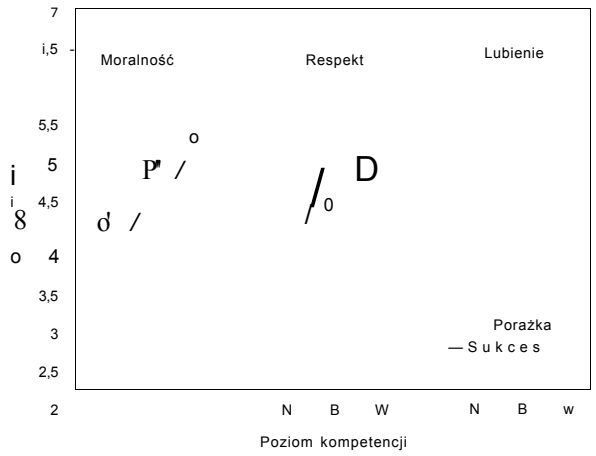
Tabela 4.6. Przykłady ideologii usprawiedliwiających system

Ideologia	Charakterystyka
Protestancka etyka pracy (Jost i Hunyady, 2002; Weber, 1994)	Ludzie mają moralny obowiązek ciężko pracować, unikać rozrywek i nadmiernej konsumpcji; ciężka praca sama w sobie jest cnotą.
Sprzeciw wobec równości (Kluegel i Smith, 1986)	Zwiększenie równości społecznej i ekonomicznej jest nieosiągalne i niepożądane, ponieważ byłoby szkodliwe społecznie.
Wiara w sprawiedliwość świata (Lerner, 1980)	Ludzie z reguły dostają to, na co zasłużyli, jak czegoś nie mają to znaczy, że na to nie zasługują.
Konserwatyzm polityczny (Jost, Glaser, Kruglanski i Sulloway, 2003)	Należy utrzymać tradycyjne instytucje społeczne (sprzeciw wobec zmian); nierówności między ludźmi są zrozumiałe i pożądane (akceptacja nierówności).
Ideologia merytokratyczna (Jost, Pelham, Sheldon i Sullivari, 2003)	System nagradza zdolności i motywację jednostek, a więc sukces osiągają ci, którym on się należy.
Ideologia sprawiedliwego rynku (Jost, Blount, Pfeffer i Hunyady, 2003)	Procedury oparte na wolnym rynku są nie tylko skuteczne, lecz także z natury sprawiedliwe, podobnie jak wyniki uzyskiwane przez uczestników gry rynkowej.
Usprawiedliwianie systemu ekonomicznego (Jost i Thompson, 2000)	Nierówności ekonomiczne są naturalne, nieuniknione i prawomocne, a uzyskiwane przez jednostki wyniki ekonomiczne są sprawiedliwe i zasłużone.
Orientacja na dominację społeczną (Sidanius i Pratto, 1999)	Niektóre grupy są lepsze od innych, a więc słusznie należy im się więcej; pionowe zróżnicowanie grup i jednostek jest naturalne i pożądane.
Prawicowy autorytaryzm (Altemeyer, 1996)	Moralne jest przestrzeganie ustalonych tradycji, posłuch autorytetom i władzom oraz zwalczanie nowinek ideologicznych i osób, które je głoszą.

ska dowodzi wiele danych. Na przykład w USA w latach 1973-2006 nastąpił wyraźny wzrost rozwarstwienia dochodów, czyli obiektywny spadek sprawiedliwości, czemu towarzyszyło ewidentne nasilenie wiary w sprawiedliwość świata mierzone za pomocą kwestionariuszy (Malahy, Rubinlicht i Kaiser, 2009). Korelacja ta jest znaczna (r = 0,45) i sugeruje, że wiara w sprawiedliwość świata jest tym silniejsza, im bardziej jego faktyczna niesprawiedliwość wymaga uzasadnienia. Oczywiście, korelacja nie dowodzi, co jest przyczyną, a co skutkiem, o tych samych zależnościach świadczą jednak i badania eksperymentalne. Na przykład Aaron Kay i współpracownicy (Kay, Gaucher et al., 2009) informowali za pomocą artykułu prasowego swoje kanadyjskie studentki, że kobiety są silnie dyskryminowane w kanadyjskim biznesie i stanowią zaledwie 5% dyrektorów największych firm. W reakcji na tę informację uczestniczki oceniały przeprowadzającą badanie studentkę biznesu (czyli kandydatkę na przyszłego dyrektora) jako mniej kompetentną, niż oceniły to badane poinformowane, że kobiety nie są dyskryminowane w kanadyjskim biznesie. Tego rodzaju wyniki otrzymuje się głównie wtedy, kiedy jakiś dodatkowy czynnik wzbudza motywację do uzasadniania systemu - w opisanym badaniu był to artykuł brytyjskiego dziennikarza wieszczącego upadek kanadyjskiej gospodarki. Wiara w ideologie usprawiedliwiające system skutkuje uwewnętrznieniem poczucia wyższości przez osoby należące do dominujących grup społecznych, a także uwewnętrznieniem poczucia niższości osób należących do grup upośledzonych. Kobiety żądają za identyczną pracę mniej niż mężczyźni, a to samo dotyczy wykonujących gorzej płatne zajęcia - osoby te również oczekują mniejszej zapłaty nawet za trudną pracę, niż ludzie opłacani wyżej (Pelham i Hetts, 2001).

Szczególną wersją legitymizowania systemu są usprawiedliwiające mity, takie jak amerykańskie marzenie „od pucybuta do milionera", które legitymizuje silne zróżnicowanie dochodów w USA. Podobną funkcję spełniają mityczne przekonania, że biedni ludzie są szczęśliwsi i bardziej uczciwi od bogatych, choć to nieprawda, bo w rzeczywistości bogatsi są szczęśliwsi, biedniejsi zaś częściej dopuszczają się przestępstw. Informacje o tym, że mit okazuje się prawdą w jakimś konkretnym przypadku, nasilają wiarę w legitymizację systemu. Na przykład przeczytanie historyjki, że pewien biedny człowiek okazał się szczęśliwszy od bogatego, powoduje wzrost deklarowanej wiary w ogólną prawomocność systemu (Kay i Jost, 2003). Podobnie działa aktywizacja zgodnej ze stereotypem informacji, że mężczyźni charakteryzują się cechami raczej sprawczymi niż wspólnotowymi, kobiety zaś - cechami raczej wspólnotowymi niż sprawczymi (Jost i Kay, 2005). Choć ogólny poziom legitymizacji systemu jest w Polsce niezwykle niski, ekspozycja na taki „komplementarny" stereotyp (biedny, ale szczęśliwy, lub bogaty, ale nieszczęśliwy) również w naszym kraju powoduje wzrost przekonania o prawomocności panującego porządku społecznego. Zjawisko to jest jednak ograniczone do osób o prawicowych poglądach politycznych (Kay, Czapliński i Jost, 2009), zapewne dlatego, że takie poglądy generalnie sprzyjają skłonności do usprawiedliwiania systemu, o czym będzie mowa nieco dalej.

Choć twórcy teorii usprawiedliwiania systemu twierdzą, że ludzie są powszechnie motywowani do usprawiedliwiania systemu, w którym żyją, i robią to na „milion" sposobów, tendencja ta zdaje się ograniczona głównie bądź jedynie do pewnej liczby najbogatszych krajów o systemie stosunkowo wartym usprawiedliwiania. W Polsce i w innych państwach postkomunistycznych przeważa raczej tendencja dokładnie odwrotna. Ludzie nie wierzą w ideologie usprawiedliwiające system i przekonani są o niesprawiedliwości świata, szczególnie w zakresie rozdziału dóbr ekonomicznych (Goszczyńska, 2009). Nie podejmują też prób usprawiedliwiania istniejącego porządku, lecz przeciwnie - delegitymizują go na różne sposoby (Wojciszke, 2007). Na przykład wszystkie ideologie wymienione w tabeli 4.6 każą przewidywać pozytywny stosunek do osób odnoszących sukces, negatywny zaś - do ponoszących porażkę. Hipotezę tę sprawdzaliśmy, dając badanym opisy polityka lub przedsiębiorcy odnoszącego sukces (wygrał wybory parlamentarne, kieruje dobrze prosperującą firmą) lub ponoszącego porażkę (przegrał wybory, firma splajtowała). Niezależnie od tego manipulowaliśmy informacją o poziomie kompetencji bohatera - był on opisany jako osoba z wykształceniem podstawowym, nieznająca żadnego języka obcego (niskie kompetencje), jako osoba z wykształceniem wyższym, znająca dwa języki obce (wysokie kompetencje), albo nie było w ogóle wzmianki na ten temat (brak informacji). Badani mieli za zadanie ocenić bohatera pod względem moralności oraz lubienia i respektu, jakie w nich budził. Jak ilustruje rycina 4.10, przy niskim poziomie kompetencji osoba odnosząca sukces była uważana za mniej moralną od ponoszącej porażkę, co zrozumiałe, gdyż sukces osoby niekompetentnej musi wynikać albo z przypadku, albo z krętactwa. Różnica ta zanikła (przestała być istotna statystycznie) w wa-



Rycina 4.10. Oceny moralności, respektu i lubienia osoby odnoszącej sukces lub ponoszącej porażkę w zależności od poziomu jej kompetencji

N - niskie kompetencje, B - brak informacji, W - wysokie kompetencje.

Źródło: na podstawie danych w Wojciszke i Dowhyluk, 2006.

runkach wysokich kompetencji. Co ważne, w warunkach braku informacji o kompetencjach sukces nadal prowadził do wniosku o mniejszej moralności bohatera w porównaniu z warunkami porażki. Wskazuje to, że sukces jest dla badanych moralnie podejrzany i w związku z tym osoba go odnosząca była mniej lubiana od ponoszącej porażkę. Sukces spotykał się natomiast z większym respektem niż porażka z wyjątkiem warunku niskich kompetencji. Zależności te obowiązywały w jednakowym stopniu w postrzeganiu polityka i przedsiębiorcy i dlatego na rycinie pominięto to zróżnicowanie.

Artur Mikiewicz wykazał, że polscy badani delegitymizują nie tylko sukces, lecz także status na wymiarze moralnym. Osoby o wysokim statusie są spostrzegane co prawda jako bardziej sprawne niż „szeregowi", ale i mniej moralne. Status ma jednak dwa aspekty - prestiż i zamożność. Kiedy je rozdzielić, czyli gdy ludzie oceniają osoby o wysokim lub niskim prestiżu, a niezależnie od tego zamożne lub niezamożne, to okazuje się, że wnioski o niemoralności zależą głównie od zamożności (jeżeli ktoś ma pieniądze, to jest podejrzewany o to, że ukradł; Mikiewicz i Wojciszke, 2007). Często spotyka się opinię, że brak przekonań i mitów legitymizujących system społeczny w Polsce jest efektem nieudanej transformacji ustrojowej, która zbyt wiele grup społecznych wykluczyła z nowego systemu. Kiedy jednak przypomnieć sobie analizy schyłku poprzedniego systemu, to się okazuje, że jego poważnym problemem był brak legitymizacji porządku społecznego (Marody, 1991). Po dwóch dekadach transformacji system był zgoła odmienny, ale nadal zdelegitymizowany. Jesteśmy społeczeństwem, które nie potrafi albo stworzyć prawomocnego porządku, albo uprawomocnić istniejącego, być może niezależnie od tego, jaki ów porządek jest.

Jak to się robi 4: Dlaczego Polacy narzekają?

Polacy narzekają, a w każdym razie sami tak twierdzą - tylko 5% próby ogólnopolskiej zbadanej przeze mnie w roku 2004 było przekonanych, że robią to jedynie czasami, pozostali zaś, że często lub bardzo często. Kultury różnią się stosunkiem do wyrażania niezadowolenia - w USA jest to na ogół niedozwolone, w Wielkiej Brytanii nakazem jest powściągliwość w wyrażaniu wszelkich emocji, w Polsce - narzekanie. Kultura narzekania ma trzy elementy składowe, dodatnio ze sobą powiązane (Wojciszke i Baryła, 2005a).

Pierwszym elementem jest **norma negatywnego myślenia o świecie społecznym.** Dane zbierane od 20 lat przez Janusza Czapińskiego świadczą o tym, że najwięcej niezadowolenia budzą sprawy odległe od własnego ja, takie jak perspektywy na przyszłość i ogólna sytuacja kraju (choć w badanym dwudziestoleciu ulegały one radykalnym zmianom). Sprawy bliskie własnemu ja - dzieci, małżeństwo czy życie seksualne - są natomiast źródłem satysfakcji, co ilustruje tabela 4.7. Świat społeczny jako całość jest jednak negatywny. Znacznie więcej Polaków uważa, że ich rodacy stają się raczej coraz gorsi (bezczelni, samolubni, złośliwi) niż coraz lepsi (uczciwi, życzliwi, uczynni). Wojciszke, Pieńkowski i Krzykowski (1995), odwołując się do licznych danych, postulują „polską normę negatywności" w myśleniu o świecie społecznym. Osoby o chronicznie nasilonej skłonności do narzekania mają też większą tendencję do negatywnych ocen ogólnych (np. nauczycieli lub przedsiębiorców), choć nie konkretnych (jak osobiście napotkani nauczyciele lub przedsiębiorcy).

Drugim elementem kultury narzekania jest **norma negatywnego samopoczucia.** Omawiane w poprzednim rozdziale dane Dolińskiego wskazują, że badani przez 100 kolejnych dni studenci czuli się zwykle gorzej niż zwykle, to znaczy średnia ocena samopoczucia ze 100 dni vvypadała poniżej określenia „dziś czuję się jak zwykle" - i to niezależnie od faktycznej dolegliwości warunków życiowych. Gdy w 2000 roku zapytaliśmy o samopoczucie próbę reprezentatywną dla dorosłych Polaków, większość jej uczestników czuła się w dniu badania tak jak zwykle; Jednak spośród pozostałych niemalże dwukrotnie więcej osób czuło się gorzej niż zwykle (30%) niż lepiej niż zwykle (16%). Przy tym odsetek osób czujących się gorzej niż zwykle mocno przyrastał z wiekiem, wynosząc aż 55 w najstarszej grupie wiekowej.

Trzecią składową kultury narzekania są **skrypty narzekania,** czyli społecznie podzielane schematy ciągów zachowań wyrażających niezadowolenie. Podobnie jak i inne rodzaje skryptów opisane w rozdziale 3.1.1, schematy te są zarówno strukturami umysłu umożliwiającymi rozumienie obserwowanych zdarzeń, jak i procedurami behawioralnymi, tj. gotowymi programami zachowań, które mogą być wykonywane w sposób albo kontrolowany, albo automatyczny, bezwysiłkowy. Narzekanie jest w Polsce tak częste, że zapewne zautomatyzowane. Automatyzują się czynności, które nie tylko są często powtarzane, lecz także czemuś służą. Czemu służy narzekanie, czyli jakie są jego funkcje?

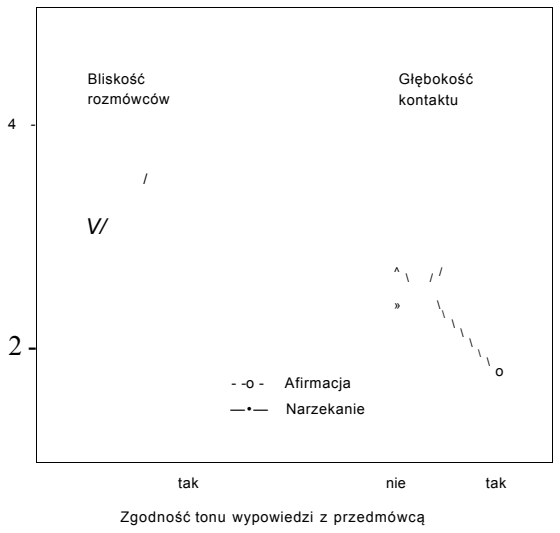
Tabela **4.7.** Poziom niezadowolenia Polaków z różnych sfer życia (średnie na skali od 1 - bardzo zadowolony, do 6 - bardzo niezadowolony) mierzony na próbach narodowych

Sfera życia	1991	1995	2000	2005	2009
Dzieci	1,7	1,9	1,9	1,8	1,8
Małżeństwo	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0
Życie seksualne	2,5	2,8	2,8	2,8	2,7
Praca	3,0	3,0	3,1	3,0	2,8
Własne osiągnięcia	3,3	3,5	3,3	3,2	3,0
Stan zdrowia	3,2	3,2	3,2	3,1	3,0
Finanse rodziny	4,0	3,9	4,0	3,8	3,3
Perspektywy	4,1	4,0	4,0	4,0	3,5
Sytuacja kraju	4,9	4,6	4,6	4,8	4,3

Źródło: Czapiński i Panek, 2009, s. 154.

. Kiedy ludzi o to spytać, najczęściej twierdzą, że narzekanie poprawia samopoczucie - miałoby więc spełniać funkcję katartyczną (oczyszczającą). Niemniej osoby, które nawykowo narzekają, cechują się gorszym samopoczuciem - częściej przeżywają emocje negatywne (lęk, depresja), a rzadziej pozytywne niż osoby o słabej skłonności do narzekania: Co więcej, eksperymentalne badania, w których mierzono uczestnikom nastrój przed i po własnym lub cudzym narzekaniu bądź afirmowaniu świata, pokazały, że narzekanie nastrój pogarsza, natomiast afirmacja świata go polepsza (Wojciszke et al., 2009). Inna często wskazywana funkcja ma charakter instrumentalny - narzekanie służy naprawie stanów rzeczy, na które narzekamy. W rzeczywistości jednak najczęściej narzekamy na takie sprawy, których nie można zmienić samymi wypowiedziami, jak zarobki, ceny, bezrobocie, politycy, bieda i służba zdrowia.

Aleksandra Szymków i współpracownicy (2003) postulują relacyjne funkcje narzekania, twierdząc, że ważną funkcją tego zachowania jest pozyskiwanie wsparcia społecznego i tworzenie bliskich więzi. Na gruncie kultury narzekania mówienie źle o świecie społecznym jest sygnałem zapotrzebowania na zrozumienie („czy moje negatywne sądy o świecie są słuszne?") i zaproszeniem do wspólnoty („czy myślisz podobnie jak ja?"j oraz bliższego kontaktu („czy jesteśmy bliskimi sobie towarzyszami niedoli?"; Ohme, 1993). Wielu Polaków odczuwa kontakty z przedstawicielami innych nacji (np. Amerykanami) jako nieznośnie płytkie. Powodu nie stanowi powierzchowność większości przedstawicieli owych narodów, lecz to, że obca im jest kultura narzekania i bardziej skłonni są rozmawiać o zdarzeniach i ideach pozytywnych niż negatywnych. W takim kontakcie przedstawiciel kultury narzekania może być mocno zawiedziony, ponieważ czuje, że nie rozmawia na tematy intymne. Hipotezę tę sprawdzono w serii badań, których uczestnicy oglądali scenki przedstawiające dwie rozmawiające ze sobą kobiety. Obie albo narzekały, albo afirmowały świat, albo jedna narzekała, druga zaś wyrażała się o świecie pozytywnie. W pewnym momencie odtwarzanie nagrania zostawało przerwane, a badani odpowiadali na szereg pytań dotyczących obejrzanej scenki. Na przykład w badaniach zilustrowanych ryciną 4.11. oceniali psychiczną bliskość rozmówczyń albo głębokość kontaktu między nimi. Rozmawiały one na tematy skryptowe dla narzekania (niskie zarobki, wysokie ceny, kiepska służba zdrowia). Bliskość rozmówczyń oceniana była jako większa, kiedy obie wypowiadały się w podobnym duchu, czyli obie narzekały lub obie afirmowały świat - ale była największa, kiedy rozmówczynie jednoczyły się we wspólnym narzekaniu. Również spostrzegana głębokość ich kontaktu była największa przy wspólnym narzekaniu. Wspólne afirmowanie świata natomiast (przy tematach typowych dla narzekania) powodowało drastyczny spadek tej głębokości kontaktu spostrzeganego przez badanych. W dodatku osoby pozytywnie wyrażające się na te tematy były widziane co prawda jako milsze, ale i mniej mądre od narzekających. Narzekanie w naszej kulturze wydaje się zatem skryptem budowania i podtrzymywania więzi społecznej.



Rycina 4.11. Spostrzegana bliskość rozmówców i głębokość ich kontaktu w rozmowie na tematy skryptowe dla narzekania, w zależności od afirmacji lub narzekania i zgodności tonu wypowiedzi *z* przedmówcą

Źródło: Szymków, Wojciszke i Baryła, 2003, badanie 3 i 4.

Choć słowo „ideologia" ma wiele niuansów znaczeniowych, zapewne większość się zgodzi, że **ideologia** oznacza podzielany przez jakąś społeczność zbiór poglądów na to, jaki świat społeczny jest, jaki być powinien i w jaki sposób przejść od tego, co jest, do tego, co być powinno. Ideologia jest więc zarówno opisem świata społecznego (w szczególności dotyczącym sposobu podziału władzy i dóbr materialnych), jak i przepisem na sposób jego urządzenia. Jednym z kluczowych aspektów społecznej natury człowieka jest zbiorowe i zbrodnicze w skutkach oddawanie się ideologiom. W XX wieku dwa reżimy ideologiczne w postaci faszyzmu i komunizmu doprowadziły ludzi do zabijania dziesiątków milionów innych ludzi i nie było to wcale wyjątkowym zdarzeniem w historii ludzkości, by wspomnieć choćby religijną wojnę trzydziestoletnią (XVII wiek), podczas której w licznych regionach Europy wyginęła ponad połowa ludności. Po upadku podziału świata na kapitalistyczny i komunistyczny wielu myślicieli przewidywało koniec ery ideologii, niemniej podziały ideologiczne nadal zachowują żywotność i odgrywają dużą rolę w krajach tak różnych, jak Polska i USA, gdzie toczą się prawdziwe wojny ideologiczne.

Najbardziej popularnym zróżnicowaniem ideologicznym jest podział na lewicę i prawicę polityczną. Nazwa wywodzi się z francuskiego zgromadzenia narodowego doby rewolucji, w którym zwolennicy zmian zasiadali po lewej, zwolennicy starego porządku zaś - po prawej stronie sali. Od tego czasu mianem **lewicy** określa się zwolenników zmiany i równości, co kojarzy się zwykle z postępowością, liberalizmem, zmianą systemu, protestem, solidarnością, socjalizmem, a w najgorszym wypadku z komunizmem. Mianem **prawicy** określa się natomiast zwolenników istniejącego już porządku i stabilności, co kojarzy się zwykle z konserwatyzmem, kapitalizmem, nacjonalizmem, a w najgorszym wypadku z faszyzmem. Lewicowość-prawicowość ma więc wiele znaczeń i nie panuje nawet zgoda co do tego, czy jest to jednorodny wymiar, czy też raczej wiązka przynajmniej dwóch wymiarów.

4.4.1. Liberalizm - konserwatyzm

Zwolennikiem poglądu o jednowymiarowym charakterze zróżnicowania poglądów politycznych jest John Jost, który wraz z licznymi współpracownikami realizuje szeroki program badań nad wymiarem liberalizm-konserwatyzm. Jak ilustruje rycina 4.12, istotą konserwatyzmu jest opór wobec zmian oraz akceptacja nierówności społecznych, w tym ekonomicznych. **Konserwatyści** są zdania, że istniejący porządek społeczny jest dobry i sprawiedliwy, a więc sprzeciwiają się jego zmianom, gdyż te będą zapewne gorsze. **Liberałowie** uważają natomiast, że istniejący porządek społeczny zawiera zbyt wiele nierówności społecznych i dlatego należy go zmienić.

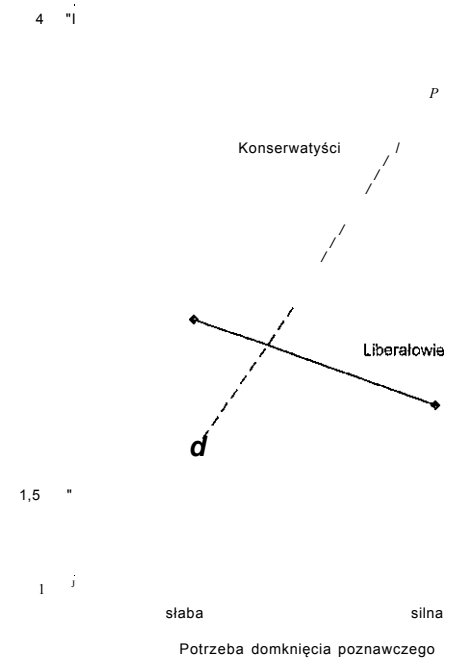
Poglądy polityczne mają szeroką gamę wyznaczników. Wiele badań dowodzi, że doniosłą rolę odgrywa socjalizacja - dzieci przejmują poglądy rodziców, szczególnie kiedy ci wyznają te same ideologie, przejmują też poglądy szerszego otoczenia społecznego - na przykład studenci liberalnych uniwersytetów nabierają takich poglądów na resztę życia (Sears i Levy, 2008). Badania porównujące bliźnięta jednojajowe z dwujajowymi pokazują, że te pierwsze mają znacznie bardziej podobne poglądy, co sugeruje silny udział czynników genetycznych. O poglądach decydują również cechy osobowości (same w sobie w dużym stopniu dziedziczne) - osoby odznaczające się otwartością na doświadczenie mają większą skłonność do poglądów liberalnych, osoby sumienne zaś - do poglądów konserwatywnych. Podłużne badania ponad 7 tysięcy brytyjskich dziesięciolatków przekonują, że inteligentniejsze dzieci nie tylko osiągają wyższy status społeczny, lecz także wyrastają na osoby o bar-

Rycina 4.12. Mapa pojęciowa badań nad liberalizmem-konserwatyzmem

Źródło: na podstawie prac Jost, Federico i Napier, 2009; Jost et al., 2003; Jost, Nosek i Gosling, 2008.

dziej liberalnych poglądach - mniej uprzedzone do mniejszości, mniej skłonne do surowego karania przestępców, a bardziej pozytywnie nastawione do pracy zawodowej kobiet i do systemu demokratycznego (Deary, Batty i Gale, 2008). Metaanaliza licznych badań z 12 krajów wykazała, że poglądy konserwatywne korelują dość silnie z różnymi wskaźnikami lęku i zagrożenia oraz niechęcią do dwuznaczności (Jost, Glaser et al., 2003). Podobny wpływ wywierają także zagrażające zdarzenia, szczególnie o masowej skali. Na przykład zamachy bombowe dokonane w Madrycie w 2004 roku przez terrorystów islamskich spowodowały u mieszkańców miasta wzrost autorytaryzmu i konserwatyzmu, a także nasilenie uprzedzeń nie tylko do Arabów, sprawców zamachu, lecz także ich wrogów, czyli Żydów (Echebarria-Echabe i Fernandez-Guede, 2006). Podobne przesunięcie poglądów na prawo obserwuje się u osób, które jedynie dowiadują się o zamachach terrorystycznych z prasy lub telewizji.

Tego rodzaju wyniki skłoniły Johna Josta i współpracowników do wniosku, że poglądy konserwatywne mają charakter silnie motywowany. Stanowią nie tyle odzwierciedlenie faktycznego obrazu świata, ile sposób zaspokajania różnych potrzeb i motywów poznawczych, egzystencjalnych i przynależności społecznej. Na przykład kluczowym motywem egzystencjalnym jest opanowywanie trwogi przed śmiercią. Przedstawiona na końcu tego rozdziału teoria opanowywania trwogi przekonuje, że samo myślenie o śmierci (bez faktycznego zagrożenia, jak w wypadku zamachów bombowych) powoduje nasilenie wiary w światopogląd własnej grupy oraz zwiększa stopień, w jakim ludzie odrzucają osoby wyznające inne światopoglądy. Wzrost wiary we własną ideologię daje więc poczucie bezpieczeństwa. Ideologie konserwatywne lepiej nadają się do tego celu, gdyż oferują względnie prostsze rozwiązania sprowadzające się do obrony istniejącego porządku rzeczy. Ponadto to, co już istnieje, z reguły bardziej się ludziom podoba i wydaje się bardziej prawdopodobne od alternatywnych możliwości (Eidelman, Crandall i Pattershall, 2009). Ideologie liberalne stanowią słabsze lekarstwo na lęk, gdyż odwołują się do nowego porządku społecznego, który miałby dopiero zaistnieć. Łatwiej się pogodzić z porządkiem społecznym, który już istnieje, niż z takim, który dopiero miałby powstać. Dlatego też ideologie konserwatywne oferują ludziom większe poczucie jedności, solidarności i podzielania wspólnej wizji świata. Z kolei ideologie liberalne, z ich naciskiem na odrzucenie istniejącego porządku i konieczność zmiany świata, zdają się więcej problemów egzystencjalnych wywoływać, niż rozwiązywać. Wreszcie ideologie prawicowe, oferując uproszczony, czarno-biały obraz świata społecznego, bardziej się nadają do realizacji pewnych motywów poznawczych, takich jak zaspokojenie potrzeby domknięcia poznawczego. Motyw domknięcia poznawczego oznacza wzrost zapotrzebowania na jasną i jednoznaczną wiedzę o jakimś problemie, szczególnie gdy w jego sprawie trzeba podjąć działanie (zob. rozdz. 2.4.2). Ideologie konserwatywne oferują wiedzę o większym stopniu pewności, wiele badań zaś świadczy o tym, że osoby o chronicznie podwyższonej lub sytuacyjnie wywołanej potrzebie domknięcia poznawczego chętniej skłaniają się ku prawicowym poglądom politycznym (Kossowska, 2005). Potrzeba ta skutkuje też nasiloną agresją w stosunku do przeciwników ideologicznych, ale tylko u osób o poglądach konserwatywnych, co wykazały Agnieszka Golec de Zavala, Aleksandra Cisłak i Elżbieta Wesołowska (2010). Pytały one polskich studentów, jak należałoby potraktować niemieckich zwolenników wybudowania w Berlinie pomnika niemieckich ofiar powojennych wypędzeń, co w momencie badania było kwestią zapalną w stosunkach polsko-niemieckich. Jak ilustruje rycina 4.13, konserwatyści o silnej potrzebie domknięcia poznawczego



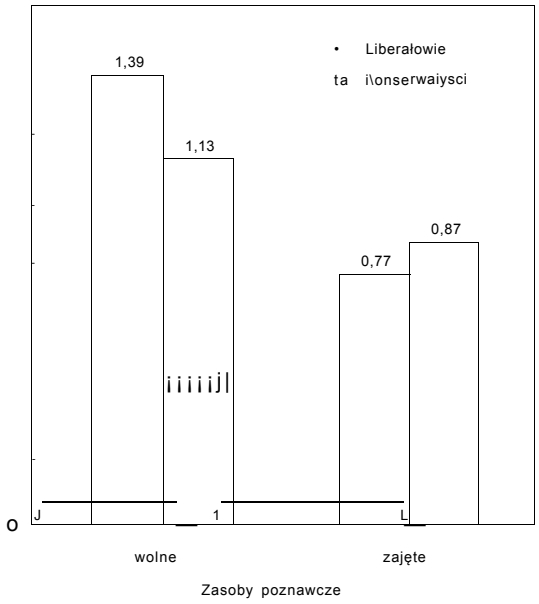
Rycina 4.13. Natężenie agresji kierowanej na przeciwników ideologicznych przez konserwatystów i liberałów w zależności od natężenia ich potrzeby domknięcia poznawczego

Źródło: Golec de Zavala, Cisłak i Wesołowska, 2010, s. 829.

szczególnie mocno opowiadali się za agresywnymi sposobami postępowania, takimi jak rozpowszechnianie negatywnych informacji o przeciwnikach, krytykowanie czy demonstrowanie własnej siły celem ich zastraszenia.

Z kolei osoby o silnej potrzebie poznania (zob. rozdz. 2.4.1), którym przyjemność sprawia myślenie samo w sobie, w przeciwieństwie do możliwie szybkiego uzyskiwania subiektywnie pewnych rozwiązań, mają większą skłonność do poglądów liberalnych i tolerowania odmienności. Osoby takie wykazują na przykład mniejszą tendencję do surowego karania przestępców (Sargent, 2004). Pewne motywy zatem, takie jak walka z lękiem, potrzeba przynależności czy potrzeba domknięcia poznawczego, zdradzają powinowactwo z poglądami konserwatywnymi. Inne motywy, takie jak potrzeba poznania, zapotrzebowanie na stymulację i różnorodność, bardziej pasują do poglądów liberalnych (Jost, 2009).

Poglądy konserwatywne i liberalne mają oczywiście kolosalny wpływ na głosowanie w wyborach politycznych, ale ponadto korelują z zadziwiająco szerokim zakresem zjawisk. Na przykład konserwatyści i liberałowie odmiennie spostrzegają przyczyny problemów społecznych. Wiele danych świadczy o tym, że konserwatyści skłonni są upatrywać przyczyny biedy, bezrobocia, przestępczości, agresji międzynarodowej, a nawet otyłości w cechach samych poszkodowanych - takich jak niedostatki ich inteligencji, pracowitości czy samokontroli. Natomiast liberałowie skłonni są upatrywać przyczyny tych nieszczęść w złym funkcjonowaniu instytucji społecznych i dlatego bardziej popierają wydatki rządu na zwalczanie biedy i bezrobocia oraz wyrównywanie szans grup upośledzonych. Linda Skitka i współpracownicy (2002) pokazali, że wynika to z silniejszej podatności konserwatystów na uproszczone upatrywanie przyczyn ludzkiego zachowania w samej spostrzeganej osobie, co znane jest jako podstawowy błąd atrybucji (zob. rozdz. 5.3.2). Cechy osoby spostrzeganej silniej przyciągają uwagę i łatwiej dostrzec w nich przyczyny jej postępowania lub stanu niż w czynnikach sytuacyjnych, które stanowią jedynie nierzucające się w oczy tło. W jednym z badań proszono uczestników o rozpatrzenie podań o bezpłatne leczenie ośmiu osób dotkniętych AIDS, różniących się osobistą odpowiedzialnością za zarażenie się chorobą. Zadaniem badanych było wskazanie dowolnej liczby osób, którym przyznaliby leczenie. Niezależnie od poglądów politycznych pomoc była przyznawana znacznie chętniej osobom, które nie były osobiście odpowiedzialne za chorobę (zaraziły się od stałego partnera, który okazał się niewierny). Ponadto liberałowie chętniej niż konserwatyści przyznawali pomoc osobom zarażonym z własnej winy, choć zależało to od zasobów poznawczych, które u połowy badanych zajmowano, prosząc o równoległe wykonywanie drugiego zadania polegającego na rozróżnianiu wysokości tonów. Jak ilustruje rycina 4.14, w warunkach zajętych zasobów wszyscy przyznawali niewiele pomocy ofiarom, które same sobie były winne. Dopiero w warunkach wolnych zasobów liberałowie mogli dokonać swoistej „poprawki" uwzględniającej współczucie dla ofiary i pozytywne emocje, jakie ona wywoływała. Tego rodzaju wyniki sugerują, że opcją podpowiedzianą są sądy konserwatywne (np. upatrywanie przyczyn przestępstwa w samym przestępcy), natomiast sądy liberalne wymagają więcej myślenia (np. uwzględnienia, że pochodzi z rodziny rozbitej) i stosownych warunków, takich jak wolne zasoby poznawcze. Dobrze przystaje to do wyników wskazujących, że poglądy konserwatywne są zwykle prostsze, bardziej spójne wewnętrznie i zawierają mniej wieloznaczności (Jost, Glaser et al., 2003). Ponieważ łatwiej sprawy uprościć niż skomplikować, łatwiej jest zrobić z liberała osobę myślącą konserwatywnie niż z konserwatysty osobę myślącą liberalnie.



Rycina 4.14. Skłonność do pomagania osobom z własnej winy chorym na AIDS przez liberałów i konserwatystów w warunkach wolnych i zajętych zasobów poznawczych

Źródło: na podstawie danych w Skitka et al., 2002, s. 482.

Inna płaszczyzna, na jakiej liberałowie różnią się od konserwatystów, to stosunek do grupy własnej i grup obcych. Jak już wskazywałem po-

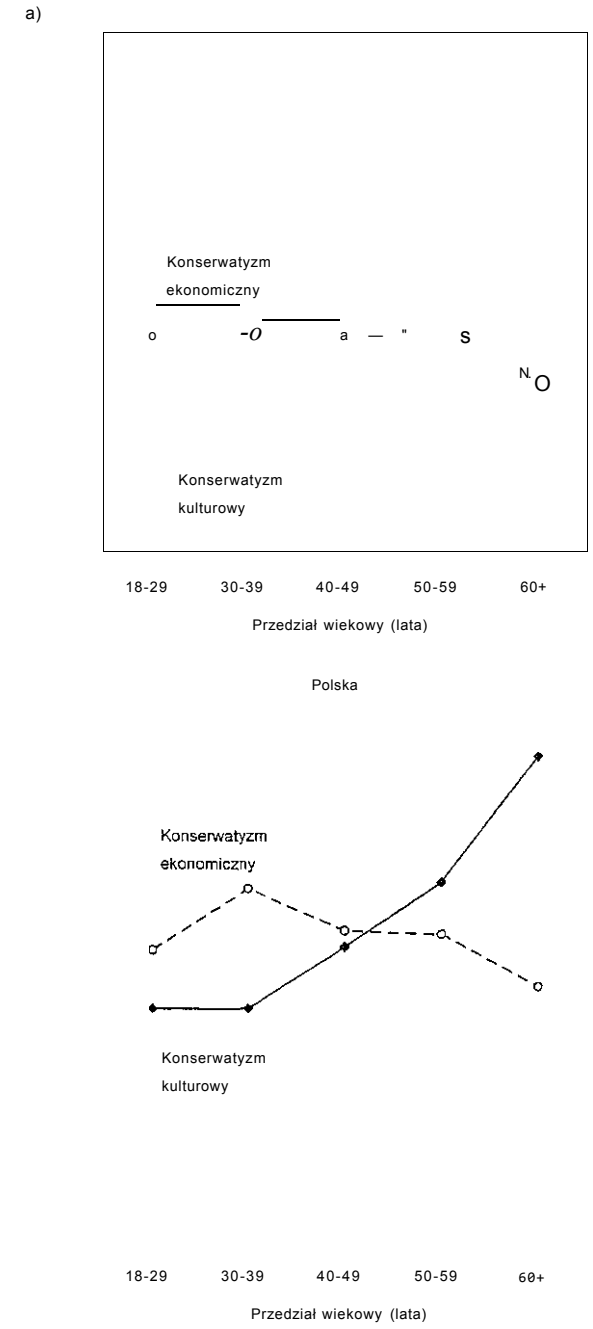
przednio, prawicowy autorytaryzm i orientacja na dominację społeczną (klasyczne poglądy konserwatywne) niezależnie od siebie przewidują wysoki poziom uprzedzeń w stosunku do grup obcych. Najbardziej uprzedzone są osoby autorytarne i zorientowane na dominację. W rozdziale 9.1 przytaczam także dane przekonujące, że konserwatyści i liberałowie opierają swoje sądy moralne na dość odmiennych zasadach. Lojalność rodzinna, szacunek dla władz i religijność stanowią dla tych pierwszych kwestie moralne (człowiek powinien utrzymywać kontakty rodzinne), podczas gdy dla drugich są sprawami konwencji i osobistych upodobań (człowiek może utrzymywać kontakty rodzinne, jeżeli to lubi). Ludzie bardziej konserwatywni są lepiej nastawieni do wielkich korporacji, osób bogatych, małżeństwa, pozostawania kobiet w domu celem wychowania dzieci, policji, wojska, rządu i flagi własnego kraju, są też bardziej uporządkowani i przywiązani do wszelkich konwencji. Z kolei poglądy liberalne sprzyjają bardziej pozytywnemu stosunkowi do opieki społecznej, feminizmu, aktywistów na rzecz ochrony środowiska, wegetarianizmu i małżeństw tej samej płci; ich wyznawcy są też bardziej ciekawi świata, twórczy i otwarci na odmienność (Carney et al., 2008). Wreszcie konserwatyści są szczęśliwsi i bardziej zadowoleni z życia od liberałów, jak wskazują badania reprezentatywnych prób z różnych krajów. Dzieje się tak dlatego, że mają większą skłonność do usprawiedliwiania systemu - przede wszystkim racjonalizowania nierówności społecznych (Napier i Jost, 2008). W ostatnich trzech dekadach XX wieku w USA istotnie wzrosło zróżnicowanie dochodów, a podobnie zwiększyła się różnica w satysfakcji z życia między konserwatystami a liberałami z pożytkiem dla tych pierwszych.

4.4.2. Wymiar tożsamościowy i ekonomiczny

Wielu autorów sądzi, że pojedynczy wymiar liberalizmu-konserwatyzmu jest zbyt zgrubny, aby oddać całą złożoność różnic w poglądach ideologicznych. Paweł Boski (1993), analizując przekazy polskich liderów politycznych z początku zmiany systemu społecznego, zidentyfikował dwie niezależne wiązki poglądów. Pierwszy to tradycyjny w politologii **wymiar ekonomiczny,** gdzie lewica oznacza kontrolę państwa nad gospodarką, duży stopień interwencjonizmu (np. w politykę cenową, zwalczanie bezrobocia) i duże wydatki socjalne dla gorzej radzących sobie warstw społeczeństwa. Prawica zaś oznacza swobodę działalności gospodarczej, niskie podatki i prywatną własność w biznesie. Wymiar tożsamościowy dotyczy natomiast funkcjonowania obyczajowego, gdzie prawica oznacza przywiązanie do tradycyjnych zwyczajów i instytucji społecznych oraz preferowanie osób o podobnych poglądach, narodowości i religii, a w Polsce także akceptację ingerencji Kościoła katolickiego w stanowienie prawa i życie polityczne. Lewica zaś oznacza swobody obyczajowe, otwartość na nowość i odmienność, a w Polsce - również opowiadanie się za państwem świeckim. Podobne dwa wymiary stwierdza się także wśród kanadyjskich elit politycznych (Choma, Ashton i Hafer, 2010). Te dwa wymiary wyodrębniają się też w poglądach samych wyborców, czyli zwyczajnych ludzi, i choć są skorelowane, to z reguły bardzo słabo (Skarżyńska, 2005).

Adrian Wójcik i Aleksandra Cisłak (2011) sprawdzali, czy poglądy ekonomiczne i tożsamościowe przewidują ogólną deklarację na temat prawicowości-lewicowości własnych poglądów politycznych w różnych państwach europejskich. Okazało się, że tylko w krajach Europy Zachodniej, gdzie szeroka publiczność od dawna towarzyszy w debacie publicznej, oba rodzaje poglądów składają się na ogólną autoidentyfikację na wymiarze lewicowości-prawicowości. W Europie Wschodniej natomiast nie wykryto żadnego powtarzającego się wzorca. Na przykład w Polsce tylko tradycyjne poglądy tożsamościowe decydują o uznawaniu siebie za prawicowca, poglądy ekonomiczne zaś nie odgrywają tu żadnej roli, być może dlatego, że prawicowe poglądy ekonomiczne niemal wcale nie pojawiają się w naszym kraju. Przy tym znacznie ważniejszym niż poglądy predyktorem utożsamiania się z lewicą-prawicą okazało się głosowanie na partię określającą się mianem lewicowej lub prawicowej. Wskazuje to na małą krystalizację poglądów politycznych współczesnych Polaków, którzy orientują się po własnym głosowaniu, czy są prawicowi, czy lewicowi. Inną osobliwością Europy Wschodniej jest fakt, że akceptacja nierówności społecznych nie jest w tym regionie predyktorem prawicowości, potrzeba bezpieczeństwa zaś wiąże się z przywiązaniem do poglądów lewicowych, czyli tradycyjnych w tym regionie (Thorisdottir et al., 2007).

Prawicowość-lewicowość może więc oznaczać nieco różne poglądy w poszczególnych krajach, jakkolwiek istnieją również ważne podobieństwa. Na przykład w krajach o tak odmiennej przeszłości politycznej, jak Belgia i Polska, stwierdzono, że z wiekiem narasta jedynie prawicowość tożsamościowa (konserwatyzm kulturowy), ale nie prawicowość ekonomiczna (konserwatyzm ekonomicz-



Rycina 4.15. Natężenie konserwatyzmu ekonomicznego i kulturowego Belgów i Polaków w różnym wieku

Źródło: Comelius et al., 2009, s. 64.

ny), jak ilustruje rycina 4.15. Przy czym w obu krajach mechanizmy pośredniczące między wiekiem i konserwatyzmem okazały się identyczne, a były nimi spadająca wraz z wiekiem otwartość na doświadczenie (jedna z cech wielkiej piątki) oraz wzrastająca potrzeba domknięcia poznawczego. Ponieważ osoby starsze miały w tych krajach zupełnie różne doświadczenia polityczne i kulturowe, przemawia to za wyjaśnieniem w kategoriach wieku (starsi stają się bardziej konserwatywni obyczajowo), a nie w kategoriach pokolenia (starsze pokolenia żyły w bardziej konserwatywnych czasach - bo tak nie było w Belgii).

4.4.3. Nacjonalizm i patriotyzm

Na pierwszy rzut oka nacjonalizm i patriotyzm zdają się dwiema stronami tego samego medalu i w języku potocznym funkcjonują jako negatywne i pozytywne określenie stosunku do własnego narodu. Na przykład Polacy z reguły mówią o polskim patriotyzmie, a ukraińskim nacjonalizmie, Ukraińcy zaś o polskim nacjonalizmie i ukraińskim patriotyzmie. Dokładniejsze analizy pokazują jednak, że patriotyzm i nacjonalizm wcale nie są dwiema nazwami tego samego zjawiska, tylko różnymi zjawiskami. Przede wszystkim, tylko nacjonalizm jest ideologią - zbiorem poglądów o tym, jaki świat jest, jaki być powinien i jak przejść od jednego do drugiego, podczas gdy patriotyzm to tyle, co przywiązanie do własnego narodu.

Nacjonalizm to ideologia zakładająca, że więzi narodowe są najważniejsze dla jednostki i społeczeństwa, że mają one charakter przymusu i powinności moralnej, a lojalność narodowa powinna wyłączać wszelkie inne rodzaje więzi, ponieważ ta pierwsza stanowi jedyną prawomocną podstawę władzy i państwa, własny naród zaś z natury jest lepszy od innych (Szacki, 2001). Dla nacjonalisty jednorodność narodu jest zawsze zbyt mała, a jego byt zawsze zagrożony przez wrogów zewnętrznych i wewnętrznych. Sposobem na uzyskanie idealnego stanu rzeczy (każdy naród siedzi w swoim państwie i nie dopuszcza doń obcych) jest natomiast

Teoria *4:* Teoria opanowywania trwogi

Ponieważ ludzie są zdolni do autorefleksji i przewidywania przyszłości, mają niezwykły problem egzystencjalny - zdają sobie sprawę z nieuchronności własnej śmierci. Teoria opanowywania trwogi (Greęnberg, Solomon i Pyszczynski, 1997) zakłada, że świadomość ta jest tak zagrażająca i obezwładniająca, że w odpowiedzi na nią wykształciły się u człowieka dwie adaptacje, występujące we wszystkich kulturach: światopogląd i dążenie do wysokiej samooceny. Każda kultura Wytwarza jakiś światopogląd,, czyli zbiór wierzeń objaśniających porządek i sens świata oraz zapewniających pewien wzorzec życiągodziwego. Spełnienie tego wzorca gwarantuje nieśmiertelność albo w.sensie symbolicznego utożsamienia się z kulturą, której trwanie wykracza poza okres życia jednostki, albo w sensie dosłownym, w postaci życia wiecznego, oferowanego przez większość religii. Niezwykła moc ideologii

i światopoglądów, w imię których ludzie są gotowi poświęcić życie własne, a jeszcze chętniej cudze, wynika więc z pełnienia przez kulturę funkcji buforu chroniącego przed śmiertelną trwogą. Na bufor ten składają się dwa czynniki. Po pierwsze, wiara w prawdziwość światopoglądu głoszonego przez własną kulturę. Po drugie, przekonanie o własnym spełnianiu wyznaczanych przez ten światopogląd standardów, co jest źródłem wysokiej samooceny. O pozytywnej samoocenie i powszechności jej występowania traktuje rozdział 7.4. W tym miejscu skupimy się na roli światopoglądu.

Skoro funkcją światopoglądu jest obrona przed trwogą śmierci, to można przewidywać, że: 1) myśli o śmierci nasilają akceptację światopoglądu własnego, próby wprowadzenia go w życie i pozytywne reakcje na innych jego współwyznawców; 2) myśli o śmierci nasilają odrzucanie alternatywnych światopoglądów i negatywne reakcje na ich wyznawców. W pierwszym badaniu weryfikującym te hipotezy amerykańscy studenci słuchali refleksji na temat swojego kraju, które snuła osoba wypowiadająca się o Ameryce w sposób jednoznacznie pozytywny, negatywny lub mieszany. Po wysłuchaniu wywiadu oceniali tę osobę na różne sposoby, m.in.. wskazując, jak dalece ją lubią bądź jej nie lubią. Jak ilustruje tabela 4.8, w warunkach kontrolnych badani lubili tę osobę w stopniu umiarkowanym, niezależnie od treści ich wypowiedzi. Zupełnie inaczej sprawy się miały w warunku aktywizacji myśli o śmierci, gdzie przed obejrzeniem wywiadu odpowiadali na pytanie, co się stanie z ich ciałem po śmierci i jakie uczucia to w nich wzbudza. W tym warunku lubienie osoby dobrze wypowiadającej się o kraju badanych znacznie rosło, podobnie jak wzmagała się antypatia do osoby negatywnie się o nim wypowiadającej. Wynik ten został na różne sposoby powtórzony w ponad 200 badaniach, które pokazały ponadto, że wzrost akceptacji własnego światopoglądu (i jego zwolenników), a odrzucenia światopoglądów alternatywnych (i ich zwolenników) jest faktycznie efektem aktywizacji myśli o śmierci oraz że zjawisko to dotyczy osób pochodzących z różnych krajów i wyznających bardzo odmienne światopoglądy (Burkę, Martens i Faucher, 2010). Przy tym efekty aktywizacji myśli o śmierci są silniejsze od efektów samego doświadczania lęku (np. wskutek myślenia o egzaminie lub wizycie u dentysty), choć nie są istotnie silniejsze od efektów myślenia o tym, że życie jest pozbawione sensu. Sugeruje to, że kluczowym efektem myślenia o śrńierci może być nie tyle sam lęk, ile poczucie bezsensu życia.

Tabela 4.8. Wpływ aktywizacji myśli o śmierci na lubienie osoby wypowiadającej się pozytywnie, negatywnie lub w mieszany sposób o kraju osób badanych

	Wypowiedź		
	negatywna	mieszana	pozytywna
, Myśli o śmierci	$9{,}4_a$	$13{,}8_b$	$17{,}8_0$
Myśli kontrolne	$13{,}6_b$	$13{,}8_b$	$14{,}4_b$

Wartości średnie oznaczone tym samym indeksem dolnym nie różnią się w sposób istotny statystycznie.

Źródło: Greenberg et ai., 1990, s. 316.

. Teoria opanowywania trwogi rzuca też interesujące światło na stosunek ludzi do własnego ciała. Ponieważ ciało jest tym, co upodabnia ludzi do zwierząt (i co umrze), wiele funkcji cielesnych budzi wstręt lub przynajmniej ambiwalencję, jak seks. Jamie Goldenberg (2005) wykonała serię badań sugerujących, że seks jest problemem właśnie dlatego, że - w przeciwieństwie do romantycznej namiętności - wiąże się z cielesnością j lękiem przed śmiercią. W jednym z jej badań uczestnicy czytali esej przekonujący o dużym podobieństwie ludzi do zwierząt, a następnie aktywizowano im myśli na temat śmierci albo równie nieprzyjemne myśli o bólu na fotelu dentystycznym. Na koniec proszono ô ocenę, jak dalece przyjemne są dla nich doświadczenia związane z miłością romantyczną (takie jak „poczucie bliskości z kochaną osobą", „wyrażanie mojej miłości do partnera") bądź z seksem Qak „smakowanie potu partnera", „pocieranie skórą o skórę"). Badani ze zaktywizowanymi myślami o śmierci oceniali doświadczenia seksualne jako mniej przyjemne niż ci ze zaktywizowanym bólem dentystycznym, Przyjemność z aktów romantycznych natomiast nié ulegała zmianie. W innym badaniu mierzono dostępność myśli o śmierci, prosząc uczestników. o uzupełnienie fuk w liście wyrazów dobranych w taki sposób, że mogły dotyczyć śmierci lub nie (np. GR_B można uzupełnić jak GRÓB albo GRAB). Bezpośrednio przedtem uczestnicy również czytali esej przekonujący o podobieństwie ludzi do zwierząt, a potem myśleli albo o seksie, albo o namiętności romantycznej. Ci, którzy myśleli o seksie, ujawnili większą dostępność myśli o śmierci, niż ci, którzy myśleli o namiętności.

Pierwotna wersja teorii opanowywania trwogi zakładała dwie podstawowe reakcje ha lęk przed śmiercią-wzrost samooceny i nasilenie wiary we własny światopogląd, przejawiający się na różne sposoby, m.in. zwiększenie identyfikacji z tymi, którzy go również wyznają. Późniejsze badania dowiodły, że natychmiastową ¡.automatyczną reakcją na myśli o śmierci jest ich wyparcie ze świadomości, natomiast wzrost wiary w siebie i własny światopogląd występuje z całą mocą dopiero po kilku tub kilkunastu minutach. Późniejsze badania sugerują także trzeci rodzaj reakcji na terror śmierci w postaci wzrostu skłonności afiliacyjnych i swoistej ucieczki od śmierci w bliski związek. Związki tego rodzaju nadają życiu sens i zapewne dlatego aktywizacja myśli o śmierci nasila pragnienie bliskich kontaktów z innymi i przekonanie, że jest się zdolnym do ich nawiązania i utrzymania. Wzmaga także poczucie zaangażowania emocjonalnego we własny, trwający już związek, natomiast zwątpienie w jego trwałość bądź zerwanie zwiększa dostępność myśli o śmierci (Mikulincer i Shaver, 2007). Szereg klasycznych tekstów na temat teorii opanowywania trwogi zawiera książka pod redakcją M. Rusaczyk (2008). Krytykę teorii opanowywania trwogi i jej aktualne osiągnięcia przedstawia W. Łukaszewski (2009).

Tabela 4.9. Przykładowe pozycje skali patriotyzmu i nacjonalizmu

Patriotyzm
Podoba mi się, że jestem Polakiem.
Bycie Polakiem jest dla mnie ważne.
Polacy są do siebie podobni.
Polska może być dumna ze swej historii.
Wolę mieszkać w Polsce niż w innym kraju.
Nacjonalizm
Polska i Polacy mają większy niż inne narody wkład w pozytywne zmiany na świecie.
Inne kraje powinny się wiele nauczyć od Polski.
Nie-Polacy żyjący w Polsce powinni przyjmować polskie zwyczaje.
Najlepiej byłoby dla Polski, gdy w niej żyli tylko Polacy.
Polakiem jest tylko ten, kto ma polską krew.

Źródło: Skarżyńska, 2005, s. 283.

zwarcie szeregów, zakazanie jakichkolwiek dyskusji wewnętrznych, pozbycie się wszelkich obcych i zdominowanie innych narodów. Nic dziwnego, że taka ideologia często łączyła się historycznie z autorytaryzmem i ksenofobią, czyli ogólną niechęcią do wszelkich obcyęh i odmieńców - tych, którzy mają odmienne zdanie. Liczne badania dowodzą, że nacjonalizm (choć nie patriotyzm) koreluje z uprzedzeniami, rasizmem, militaryzmem (skłonność do wojskowej dominacji innych narodów), w Polsce zaś - z niechęcią do integracji europejskiej (Skarżyńska i Golec de Zavala, 2006). Choć samym nacjonalistom państwo narodowe i nacjonalizm wydają się zjawiskiem odwiecznym i naturalnym, w rzeczywistości nacjonalizm pojawił się dopiero w XIX wieku, do końca którego większość państw nie miała charakteru narodowego, tylko była tworami wieloetnicznymi. Dopiero w XX wieku, w wyniku rozpadu imperiów i dekolonizacji, nabrała narodowego charakteru.

Z kolei patriotyzm nie jest ideologią, lecz pewnym rodzajem tożsamości społecznej wyrażającej się w przywiązaniu i miłości do własnego narodu. Różnice między nacjonalizmem a patriotyzmem dobrze ilustruje treść kwestionariusza stworzonego przez Krystynę Skarżyńską do ich rozróżniania (tab. 4.9). Patriotyzm i nacjonalizm tworzą odrębne skale, które tylko słabo ze sobą korelują, a co więcej, w odmienny sposób korelują z innymi zjawiskami. Na przykład tylko nacjonalizm wiąże się z przekonaniem o wyższości własnego narodu nad innymi, w szczególności wyższości moralnej, patriotyzm natomiast ma raczej związek z dostrzeganiem sprawczych zalet własnego narodu (Skarżyńska i Poppe, 1997). W przeciwieństwie do nacjonalizmu patriotyzm nie łączy się z nasiloną niechęcią do innych narodów ani mniejszości, nie tylko etnicznych, lecz także seksualnych czy kulturowych. Patriotyzm ma charakter inkluzywny (włączający) - nawet Niemiec może być polskim patriotą, jeżeli pokochał polską kulturę. Nacjonalizm jest natomiast ekskluzywny (wyłączający) - Niemiec nie może być polskim patriotą, gdyż Polakiem trzeba się urodzić (Radkiewicz, 2005).

4.5. Podsumowanie

Poglądy na człowieka i świat społeczny jawią się nam w świadomości jako nasze osobiste opinie odzwierciedlające rzeczywistość, choć faktycznie pozostają pod silnym wpływem emocji i motywów, a przede wszystkim otoczenia społecznego. Większość tych opinii jest wypracowywana zbiorowo i wierzymy w nie pod warunkiem, że wierzą w nie inni, przede wszystkim „nasi", czyli osoby należące do tych samych grup co i my. Najważniejsze poglądy na naturę ludzką to uogólnione zaufanie (przekonanie, że ludzie są z natury dobrzy i zasługują na zaufanie, nawet kiedy nie znamy ich osobiście), cynizm (ludzie są z natury głupi, leniwi i źli, w czym szczególnie celują makiaweliści) oraz opinia, że ludzkie cechy, takie jak osobowość, moralność i inteligencja, albo mają trwały charakter, albo można je zmieniać i rozwijać. Każde z tych przekonań owocuje odmiennym doświadczaniem świata i odmiennymi zachowaniami.

Ludzie równie mocno różnią się przekonaniami o naturze świata społecznego. Autorytaryzm to skłonność do bezkrytycznego ulegania autorytetom połączona z konwencjonalizmem i agresją wobec tych, którzy sprzeciwiają się autorytetom i konwencjom. Początkowo autorytaryzm był uważany za pewien rodzaj osobowości, bardziej jednak przystaje do rzeczywistości pogląd współczesny, że jest on zjawiskiem grupowym, którego istotę stanowi kolektywne odzyskiwanie poczucia bezpieczeństwa w obliczu prawdziwego lub wyobrażanego zagrożenia. Orientacja na dominację społeczną to przekonanie, że istotą życia międzygrupowego jest dominacja, do której pewne grupy są bardziej uprawnione od innych. Autorytaryzm i dominacja na orientację społeczną są tylko lekko powiązane i niezależnie od siebie stanowią silne predyktory uprzedzeń w stosunku do grup obcych. Wiara w sprawiedliwość świata to przekonanie, że każdy dostaje w życiu to, na co zasługuje, legitymizacja porządku społecznego oznacza zaś spostrzeganie świata jako generalnie prawomocnego. Wiara w sprawiedliwość świata jest złudzeniem wynikającym z potrzeby kontrolowania biegu wydarzeń, liczne przekonania legitymizujące są natomiast szeroko pojętymi racjonalizacjami (usprawiedli-

wieniami) istniejącego porządku społecznego. Obie te skłonności pozostają silne w ustabilizowanych krajach demokratycznych, choć tylko śladowo pojawiają się w Polsce, gdzie wręcz można mówić o silnych skłonnościach do delegitymizacji porządku społecznego.

Poglądy na świat polityki są ideologiami, czyli społecznie podzielanymi systemami poglądów na to, jaki świat społeczny jest, jaki być powinien i w jaki sposób przejść od pierwszego do drugiego. Ideologia liberalizmu (lewica) zakłada, że rozdział dóbr jest na tyle niesprawiedliwy, że wymaga zmiany. Ideologia konserwatywna (prawica) przyjmuje, że nierówności społeczne są nieuchronne i pożądane, zmiana społeczna zaś jest szkodliwa, gdyż tylko pogorszy sytuację. Znaczenie liberalizmu i konserwatyzmu nie ogranicza się do przekonań politycznych, gdyż każda z tych orientacji wiąże się z odmiennymi wartościami i stylami życia. We współczesnej Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, podział na prawicę-lewicę rozpada się na dwa niezależne wymiary - ekonomiczny i tożsamościowy, przy czym ten drugi odgrywa większą rolę. Ideologią jest też nacjonalizm, w odróżnieniu od patriotyzmu, który stanowi rodzaj tożsamości społecznej.

Kluczowe pojęcia

Autorytaryzm
Autorytaryzm prawicowy
Ciemna trójka
Cynizm
Dogmaty zm
Ideologia
Ideologia merytokratyczna
Ideologia sprawiedliwego rynku
Kapitał społeczny
Kolektywna motywacja bezpieczeństwa
Konserwatyzm
Kultura narzekania
Legitymizacja
Lewica
Liberalizm
Makiawelizm
Nacjonalizm
Narcyzm
Niebezpieczny świat
Orientacja na dominację społeczną
Orientacja socjoseksualna
Patriotyzm
Prawica
Protestancka etyka pracy
Przekonania o stałości-zmienności
Psychopatia
Skrypty narzekania
Świat jako dżungla rywalizacji
Teoretycy stałości cech
Teoretycy wzrostu cech
Teoria opanowywania trwogi
Usprawiedliwianie systemu
Wiara w sprawiedliwy świat
Wiara w życie jako grę o sumie zerowej
Zaufanie społeczne

Literatura uzupełniająca

Cisłak, A., Henne, K., Skarżyńska, K. (red.) (2009). *Przekonania w życiu jednostek, grup, społeczności.* Warszawa: Académica Wydawnictwo SWPS.

Drogosz, M. (red.) (2005). *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Jakubowska, U., Skarżyńska, K. (red.) (2009). *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Lachowicz-Tabaczek, K. (2004). *Potoczne koncepcje świata i natury ludzkiej.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Łukaszewski, W. (2009). *Udręka życia.* Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.

Lewicka, M., Grzelak, J. (red.) (2001). *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Rusaczyk, M. (red.) (2008). *Teoria opanowywania trwogi,* przekł. M. Rusaczyk. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Sears, D.O., Huddy, L., Jervis, R. (red.) (2008). *Psychologia polityczna,* przekł. R. Anohuszko. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego-

Skarżyńska, K. (2005). *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej,* seria Wykłady z Psychologii, t. 13. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Sztompka, P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa.* Kraków: SIW Znak.

5.1. Hierarchia znaczeń zachowania
5.1.1. Pionowe znaczenie zachowań
5.1.2. Poziome znaczenie zachowań
5.1.3. Sprawczość i wspólnotowość
5.2. Procesy automatyczne
5.2.1. Wnioski z twarzy
5.2.2. Wnioski z zachowania ekspresyjnego
5.2.3. Wnioski z zachowania celowego
Problem 5: Co jest wypisane na twarzy?
5.3. Procesy kontrolowane
5.3.1. Klasyczne modele atrybucji
5.3.2. Deformacje procesu atrybucji
Jak się to robi 5: Oceny trafności spostrzegania osób
5.4. Ocenianie ludzi
5.4.1. Oceny automatyczne
5.4.2. Oddolna integracja danych
5.4.3. Tendencyjne sprawdzanie hipotez
Teoria 5: Automatyczne połączenie spostrzegania z działaniem
5.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

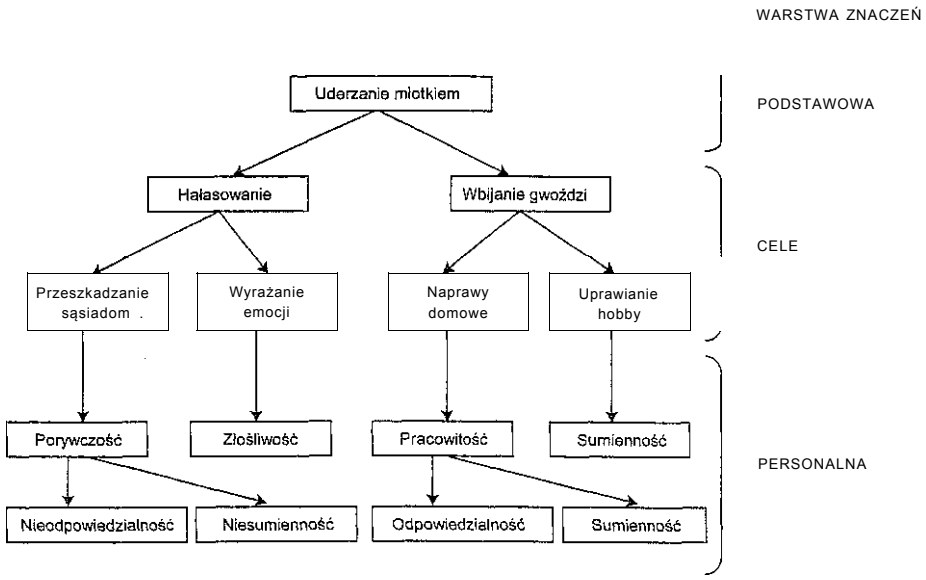
Spostrzeganie osób

Wieloznaczność cechuje nie tylko stosunki damsko-męskie - o czym była mowa w rozdziale 3 - ale wszelkie sytuacje społeczne, jak dowodzą dosłownie setki badań. Dwaj mężczyźni rozważają, jak rozstrzygnąć pewien problem zawodowy - każdy przedstawia własną propozycję i próbuje do niej przekonać drugiego. Czy oni ze sobą współpracują, czy raczej rywalizują? To zależy od tego, kto patrzy, a dokładniej - od tego, czy w umyśle patrzącego zaktywizowane jest pojęcie rywalizacji. Kiedy naprawiasz swój samochód, jesteś zaradny, ale kiedy naprawiasz samochód sąsiada, jesteś pomocny. Kiedy pomaga ci twój przełożony, robi to dlatego, że chce, kiedy jednak to samo robi twój podwładny, robi to dlatego, że musi. Kiedy Jacek pomaga Adamowi przygotować się do matury, którą ten z sukcesem zdaje, według Jacka jest to przejaw jego inteligencji, a według Adama - życzliwości. Wieloznaczność zachowań społecznych jest ich nieodłączną cechą-zawsze jest ktoś, kto jakoś się zachowuje, i ktoś, kto interpretuje. Nawet kiedy jest to ta sama osoba (gdy interpretujemy własne działania), interpretacje mają charakter społeczny i zależą od stanu umysłu człowieka, który ich dokonuje.

5.1. Hierarchia znaczeń zachowania

Każde, nawet najprostsze działanie innego człowieka (lub własne) zyskać sobie może wiele odmiennych interpretacji zróżnicowanych zarówno pionowo, czyli pod względem stopnia abstrakcji, jak i poziomo, czyli pod względem treści. Rozważmy tę hierarchię znaczeń na przykładzie zilustrowanym ryciną 5.1.

Pionowe zróżnicowanie interpretacji działań dotyczy przede wszystkim stopnia ich konkretności-abstrakcyjności i z tego punktu widzenia można wyróżnić trzy warstwy znaczeniowe dowolnego zachowania. Warstwa pierwsza to znaczenie podstawowe aktu behawioralnego, którego szczególną własnością jest jego jedyność i pozakontekstualność. Taki akt zachowania, jak naprzemienne opuszczanie i podnoszenie młotka, ma tylko jeden sens podstawowy, „uderzanie młotkiem"; jest on identyfikowalny bez znajomości jakiegokolwiek kontekstu i z tym samym skutkiem dla każdego obserwatora mającego dobrą widoczność. Widząc w oknie mężczyznę uderzającego młotkiem, jesteśmy w stanie rozpoznać to jego działanie, nawet jeżeli nie widzimy, w co uderza (a mogą to przecież być bardzo różne obiekty, takie jak gwóźdź, telewizor czy głowa sąsiada), po co to robi (przestawia kanał w telewizji czy raczej reaguje na słowa ministra), w czyjej obecności itd. Ludzie powszechnie podzielają znaczenie podstawowe licznych aktów



Rycina 5.1. Trójpoziomowa hierarchia opisowych znaczeń tego samego aktu zachowania

Źródło: Wojciszke, 2010, s. 18.

behawioralnych - skryptów nierozkładalnych na dalsze elementy, takie jak uderzać, brać, dawać itd.

Warstwa druga to znaczenie związane z celem działania, którego identyfikacja wymaga (poza rozpoznaniem sensu podstawowego) ustalenia celu działającej osoby. Na tym poziomie dowolny akt zachowania może mieć liczne znaczenia różniące się między sobą poziomo, tj. zasadniczą treścią celu aktora - uderzanie młotkiem może mieć na celu wbijanie gwoździ, ale też robienie hałasu i wiele innych stanów rzeczy - wyłączenie telewizora, przekonanie adwersarza dyskusji itd. Znaczenia celowe tego samego działania mogą się różnić także pionowo, czyli ogólnością rozpoznawanego przez obserwatora celu działań aktora. Jak ilustruje rycina, uderzanie młotkiem może być zidentyfikowane jako wbijanie gwoździ albo jako dokonywanie napraw domowych, pomiędzy nimi zaś możliwe są różne pośrednie identyfikacje, takie jak reperowanie skrzynki na kwiaty. Warstwa znaczeń celowych działania nie stanowi zatem pojedynczej, przejrzystej hierarchii, lecz jest wielostopniową hierarchią złożoną, co pomnaża możliwą liczbę sensów działania. Wyższe piętro znaczeń związanych z celami ujawnia takie sensy działania, które w ogóle nie są semantycznie podobne, stanowić więc mogą punkt wyjścia do częściowo alternatywnych, a nawet wzajemnie sprzecznych dalszych wniosków.

Owe dalsze wnioski tworzą trzecią warstwę interpretacji działania, warstwę **znaczeń personalnych,** które dotyczą własności nie tylko działania, lecz także wykonującego je człowieka - jego cech wnioskowanych na podstawie obserwacji zachowania. Rycina 5.1 ilustruje przykładowe znaczenia personalne „uderzania młotkiem" - mimo prostoty tego aktu możliwe są tu różne i wykluczające się interpretacje personalne polegające na przypisywaniu aktorowi sprzecznych cech. Jest to zapośredniczone zróżnicowanym odczytaniem jego celu czy intencji, a więc zróżnicowaniem teleologicznej interpretacji jego działania. Podobnie jak warstwa poprzednia, warstwa znaczeń personalnych jest sama w sobie zhierarchizowana, to znaczy cechy różnią się poziomem abstrakcji - to samo zachowanie, na przykład odmowa datku żebrzącemu kalece, może być interpretowane jako przejaw skąpstwa, egoizmu lub nieżyczliwości.

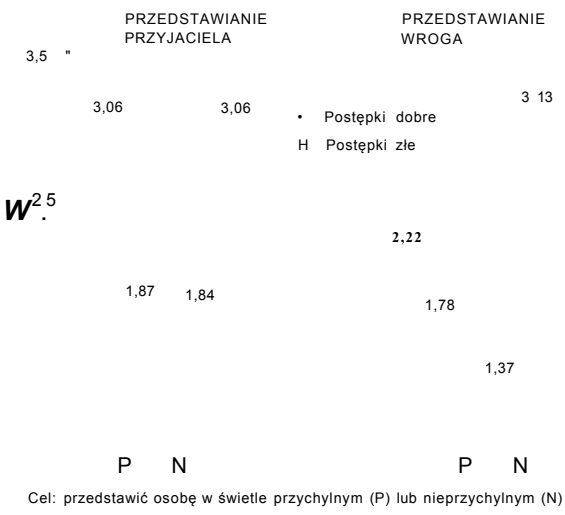
5.1.1. Pionowe znaczenia zachowań *

Pionowego zróżnicowania znaczeń zachowania dotyczy szereg starszych i nowszych koncepcji z zakresu poznania społecznego. Do wszystkich trzech warstw odnosi się model kategorii językowych (Semin i Fiedler, 1991), który klasyfikuje wszystkie słowa opisujące zachowania społeczne na cztery poziomy różniące się stopniem abstrakcyjności. Są to:

- czasowniki opisujące konkretny akt działania („mówić", „patrzeć", „uderzać") o jasno określonym początku i końcu, mają one interpersonalnie podzielane znaczenie i zwykle są neutralne w sensie wartościującym;

- czasowniki interpretujące działanie („obgadywać", „podglądać", „pomagać"), które odnoszą się zarówno do konkretnego aktu działania, jak i do całej ich klasy (o tym samym celu) i zwykle mają wyraźne znaczenie wartościujące;
- czasowniki opisujące stany umysłowe lub emocjonalne („lubić", „zazdrościć", „kochać"), których początek i koniec są niezbyt jasno określone, a same stany trudno zweryfikować zewnętrznemu obserwatorowi;
- przymiotniki określające cechy („gadatliwy", „agresywny", „przyjazny"), które mają najbardziej abstrakcyjny (ogólny) charakter.

Im wyższy poziom abstrakcyjności określenia użytego do interpretacji zachowania, tym bardziej przyczyny tegoż są przypisywane czynnikom wewnętrznym i stałym (tkwiącym w osobie działającej), a maleje rola kontekstu sytuacyjnego. Im bliższa psychicznie jest obserwowana osoba, tym mniejsza skłonność do posługiwania się abstrakcyjnymi kategoriami, a najbardziej konkretne są interpretacje zachowań własnych (Fiedler et al., 1995). Sobie samym (i naszym najbliższym) rzadko przypisujemy więc cechy, natomiast częściej robimy to w odniesieniu do innych - tym bardziej, im odleglejsze są te osoby. Poziom abstrakcji opisu zachowań jest plastyczny i ludzie bardzo sprawnie go zmieniają, aby osiągnąć zamierzone przez siebie cele komunikacyjne. Na przykład w jednym z badań uczestnicy otrzymywali graficzne scenki ukazujące dobre lub złe postępki człowieka i mieli je opisać, wyobrażając sobie, że chcą przedstawić swojego przyjaciela bądź wroga w przychylnym albo nieprzychylnym świetle. Jak ilustruje rycina 5.2, kiedy postępek był zły (bójka), badani opisywali go abstrakcyjnie („był agresywny"), gdy pragnęli przekazać nieprzychylny wizerunek bohatera, ale konkretnie („uderzył"), kiedy chcieli przekazać wizerunek przychylny. Gdy opisywana scenka zawierała postępek negatywny (ktoś kogoś bije), postępowali odwrotnie. Jak wynika z porównania lewej i prawej części ryciny, plastyczność abstrakcji języka jest jednakowo duża przy opisywaniu wroga i przyjaciela. Wielką zaletą zmieniania poziomu abstrakcji języka jest fakt, że umożliwia on radykalne zmiany przychylności-nieprzychylności przekazywanych innym opinii, niezależnie od faktów. Jeżeli jesteśmy przekonani, że Niemcy są niegościnni (wiadomo, że gościnni są Polacy), to nawet kiedy jakiś Niemiec okaże się ujmującym gospodarzem, możemy o nim mówić, że zrobił nam herbatę (a nie że okazał się gościnny). Wiele badań dowodzi, że to zróżnicowanie poziomu abstrakcyjności języka używanego do opisu zachowań członków grupy własnej i obcej podtrzymuje stereotypy narodowościowe, rasowe, zawodowe i dotyczące płci (Wigboldus i Douglas, 2007).



Rycina 5.2. Poziom abstrakcji języka przy przedstawianiu dobrych i złych postępków przyjaciela lub wroga w zależności od celu, aby przedstawić go w przychylny lub nieprzychylny sposób

Źródło: na podstawie danych w Douglas i Sutton, 2003, s. 686.

Warstwa znaczeń celowych jest przedmiotem rozważań i badań teorii identyfikacji działania sformułowanej przez Vallachera i Wegnera (1987), którzy pokazali, że działania trudne, nieznane, złożone i takie, których dopiero się uczymy, interpretujemy w bardziej konkretny sposób niż działania dobrze wyuczone i łatwe (zautomatyzowane). To zatem, co doświadczony kierowca nazwie „wyjechałem z parkingu", dla kogoś dopiero nabywającego umiejętności prowadzenia samochodu jest ciągiem znacznie konkretniejszych czynności - „wcisnąłem sprzęgło", „wrzuciłem jedynkę", „puściłem sprzęgło", „nacisnąłem na gaz" itd. Również warstwa znaczeń personalnych ma charakter hierarchiczny - cechy osobowości różnią się szerokością wskaźnikowaną za pomocą liczby wyrażających je zachowań. Na przykład taka cecha, jak punktualność, wyrażana jest zachowaniami polegającymi na dotrzymywaniu terminów i jest ona węższa od obowiązkowości (dotyczącej dochowywania wszelkich, a nie tylko czasowych zobowiązań), która jest z kolei węższa od odpowiedzialności. Bycie dobrym człowiekiem zawiera w sobie odpowiedzialność, ta zaś zawiera w sobie obowiązkowość, ta zaś zawiera w sobie punktualność - zidentyfikować więc można przynajmniej cztery poziomy hierarchii cech (inny przykład:

skąpstwo - egoizm - nieżyczliwość - bycie złym). Badania pokazują, że ludzie preferują posługiwanie się cechami o poziomie abstrakcyjności trzecim od dołu, a więc najbardziej abstrakcyjnymi spośród tych, które jeszcze mają przełożenie na jakieś opisowe treści zachowań (John, Hampson i Goldberg, 1991). Kiedy jednak kogoś nie lubimy, a ten zrobi coś pozytywnego, to kategoryzujemy jego zachowania za pomocą możliwie konkretnej cechy. Jeżeli Adam, którego uważamy za szubrawca, dotrzyma terminu spotkania, powiadamy: „trzeba mu przyznać, że punktualny to jest" (ale nie „trzeba przyznać, że jest człowiekiem odpowiedzialnym"). Oczywiście, odwrotnie jest z kategoryzacją działali pozytywnych osób, które lubimy.

Silnym wyznacznikiem poziomu abstrakcyjności formułowanej przez człowieka interpretacji jakiegoś zdarzenia jest dystans, jaki go od niego dzieli. Teoria poziomów interpretacji (Trope i Liberman, 2003) zakłada, że zdarzenia bliskie w czasie są interpretowane w sposób konkretny i z uwzględnieniem szczegółów zarówno działania, jak i kontekstu, w jakim mają miejsce, podczas gdy zdarzenia odległe w czasie są interpretowane w sposób abstrakcyjny, skoncentrowany na nielicznych cechach istotnych, z pominięciem szczegółów i kontekstu. Na przykład w jednym z badań poproszono uczestników o opis ich własnych działań, które miały mieć miejsce w bliskiej lub dalekiej przyszłości - takich jak studiowanie jutro lub w przyszłym roku. Studiowanie bliskie było opisywane w kategoriach konkretnych („za pomocą czytania książki i podkreślania istotnych fragmentów"), studiowanie odległe - bardziej abstrakcyjnie („zdobywanie dobrych ocen"). Bliskie w czasie zachowania są też silniej kodowane w kategoriach przymiotników opisowych, podczas gdy zachowania odległe - w kategoriach cech. Podobnie działa dystans przestrzenny - studenci przekonani, że bohaterowie oglądanego nagrania wideo znajdują się w odległym o tysiące kilometrów miejscu, mieli większą skłonność do interpretowania ich zachowań w kategoriach cech niż studenci (oglądający to samo nagranie) przekonani, że bohaterowie znajdują się na tym kampusie, co oni (Fujita et al., 2006). Istotnym wskaźnikiem bliskości celu jest szybkość jego realizacji, która zwykle wzrasta w pobliżu celu. Bardziej abstrakcyjnie myślimy także o zdarzeniach mniej prawdopodobnych oraz o osobach, które są do nas mało podobne i przez to wydają się odległe. Różne rodzaje dystansu nakładają się na siebie i są funkcjonalnie równoważne - o zdarzeniach w jakimkolwiek sensie odległych myślimy w bardziej abstrakcyjny sposób (Liberman i Trope, 2008).

5.1.2. Poziome znaczenia zachowań

Wybór kategorii interpretacyjnej w poziomie jest rezultatem współgrania własności interpretowanego zachowania oraz stanu umysłu osoby dokonującej interpretacji. Zgodnie z zasadami, 0 których była mowa w rozdziale 3, niektóre zachowania są tak typowymi przykładami „swoich" cech, że samo ich zaobserwowanie prowadzi do automatycznego wniosku o danej cesze. Kiedy Adam wybucha śmiechem na widok Krysi ślizgającej się na skórce od banana, wniosek o złośliwości Adama jest prawie nieuchronny, niezależnie od stanu umysłu obserwatora. Kiedy jednak Adam dyskretnie się uśmiechnie w odpowiedzi na przejęzyczenie Krysi, wniosek taki pojawi się tylko wtedy, kiedy złośliwość jest już zaktywizowana w umyśle obserwatora - na przykład dlatego, że obserwator sam właśnie boi się ośmieszenia (ten motyw aktywizuje pokrewne mu kategorie interpretacyjne) albo dlatego, że niedawno słyszał czyjś złośliwy rechot (kategorie niedawno używane zachowują podwyższoną dostępność umysłową). Interpretacja sensu cudzego zachowania jest więc łącznym rezultatem tego, co widzimy (jak dalece zachowanie jest typowe dla jakiejś cechy) i w jakim stanie umysłu to widzimy (które kategorie są w danym momencie bardziej dostępne umysłowo).

Choć prawidłowości tych dowodzi wiele badań (Moskowitz, 2009), wyłania się z nich mocno chaotyczna i nieprzewidywalna wizja ludzkiego umysłu. Większość zachowań może zyskać niemal dowolną interpretację w zależności od tego, czy zaktywizowana zostanie taka czy inna kategoria interpretacyjna. W rzeczywistości jednak w naszym umyśle jest znacznie więcej porządku, pewne rodzaje treści są bowiem uprzywilejowane i znacznie częściej używane w spostrzeganiu ludzi niż inne. Treści te to sprawczość i wspólnotowość.

5.1.3. Sprawczość i wspólnotowość

Jak często podkreślam w tej książce, człowiek jest istotą ultraspołeczną - uczestnikiem licznych relacji społecznych, członkiem różnych grup dbającym o swoje w nich miejsce i poświęcającym na to wiele czasu i energii. Niemniej każdy z nas jest też odrębną jednostką formułującą indywidualne cele 1 realizującą je dzięki swoim talentom, rozwijaniu umiejętności i kontrolowaniu skuteczności własnych działań. Każdy człowiek jest więc zarazem

sprawcą oraz członkiem wspólnoty. Analizując etnograficzne opisy znanych kultur, antropologowie zidentyfikowali 372 niezmienniki kulturowe, czyli praktyki obserwowane we wszystkich kulturach (Brown, 2000). Oscar Ybarra i współpracownicy (2008) dokonali ich klasyfikacji na implikujące sprawczość, wspólnotowość bądź oba te wymiary równocześnie. Aż dwie trzecie niezmienników dotyczyło co najmniej jednego z nich. Przykłady niezmienników sprawczych to wytwarzanie narzędzi, mapy umysłowe, ćwiczenie umiejętności i krytyczne okresy w uczeniu się. Przykłady niezmienników wspólnotowych to empatia, podziw dla szczodrości i ocena relacji między sobą a innymi. Wreszcie, przykłady niezmienników dotyczących obu wymiarów to leczenie chorych, taniec, podział pracy i kolektywne podejmowanie decyzji (przykłady niezmienników niedotyczących ani sprawczości, ani wspólnotowości: strach przed wężami, preferencja słodkiego smaku).

Zupełnie odmienny charakter miało badanie, którego uczestników proszono o przypomnienie sobie i opisanie ważnych zachowań, a więc takich, które podwyższyły lub obniżyły ich ocenę jakiegoś człowieka (bądź samoocenę). Analiza ponad tysiąca zachowań wykazała, że aż 75% z nich dotyczyło sprawności, moralności bądź obu tych treści równocześnie (Wojciszke, 1994b). Oznacza to, że jeżeli czymś się u człowieka przejmujemy, to jest to albo jego moralność (jedna z nazw wspólnotowości, jak się dalej przekonamy), albo sprawność (jedna z nazw sprawczości). Co więcej, nasze sądy o człowieku na tych dwóch wymiarach decydują niemal bez reszty o ogólnym stosunku, jaki do niego mamy - czy to będzie znajomy, przywódca polityczny, własny szef, czy nawet osoba jedynie wyobrażona na podstawie jakichś informacji (Wojciszke, 2010).

Te same dwa wymiary mają również kluczowe znaczenie dla własnej tożsamości (ja niezależne - ja współzależne, zob. rozdz. 6.2.3), spostrzegania płci (męskość - kobiecość, rozdz. 20.1), spostrzegania grup społecznych (kompetencja i ciepło, rozdz. 19.2) oraz przywódców organizacyjnych i politycznych (kierowanie zadaniowe - kierowanie relacyjne, rozdz. 17.4). Nazw jest tu wiele, faktycznie jednak treści te w dużym stopniu się pokrywają. Z jednej strony mamy pojęcia dotyczące funkcjonowania człowieka jako sprawcy (sprawność, kompetencja, męskość, indywidualizm), z drugiej - pojęcia dotyczące funkcjonowania człowieka jako członka wspólnoty i odbiorcy cudzych działań. Te pierwsze określane są mianem sprawczości, drugie zaś - wspólnotowości, a w wypadku spostrzegania osób przyjmują postać sprawności i moralności. Interesującą własnością interpretacji sprawnościowych i moralnych jest to, że opierają się one na zupełnie innych aspektach obserwowanego zachowania: sprawność - na jego skuteczności, moralność zaś na intencjach (czy są dobre, czy złe). Dzięki temu te dwa rodzaje interpretacji są niezależne, zarówno bowiem dobre, jak i złe zamiary można realizować skutecznie bądź nie, jak ilustruje tabela 5.1.

Tabela 5.1. Wzajemna niezależność moralnych i sprawnościowych interpretacji zachowania i wynikająca stąd czteropolowa klasyfikacja działań

		Interpretacja moralna	
		pozytywna	**negatywna**
Interpretacja sprawnościowa	pozytywna	cnotliwy sukces	grzeszny sukces
	negatywna	cnotliwa porażka	grzeszna porażka

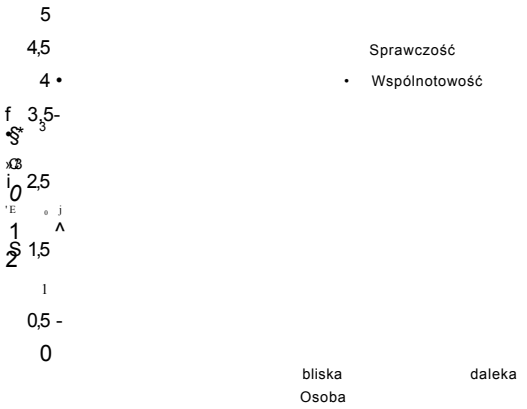
Źródło: Wojciszke, 1994b, s. 223.

Ta podwójność znaczenia sięga o wiele dalej, niż się na pierwszy rzut oka wydaje. Kiedy egzaminator złapie studenta na ściąganiu, obaj są zagniewani, ale wcale nie z tego samego powodu. Przegranie bitwy czy wojny (jak się często zdarzało w naszej historii) jest porażką, choć duma narodowa każe nam w niej widzieć przede wszystkim cnotę (a nawet moralne zwycięstwo). Uratowanie życia innemu człowiekowi (z narażeniem własnego) jest tak typowym czynem moralnym, że wydaje się on trudny do zinterpretowania w inny sposób. A jednak sami bohaterowie koncentrują się zwykle na aspekcie sprawnościowym swoich działań, jak pewien dzielny szkocki kapitan opisany w poniższym akapicie:

> Emerytowany pilot wojskowy został obwołany bohaterem (...) po uratowaniu dziewczyny tonącej w lodowatej wodzie rzeki. Urodzony w Szkocji kapitan Geoff Burvill (lat 66) zauważył dziewczynę na brzegu rzeki, wracając ze swojego ulubionego pubu, gdzie świętował powitanie Nowego Roku. Widząc, jak dziewczyna wpada do lodowatej wody, bez namysłu skoczył jej na pomoc. Trzymając w jednym ręku linę, bohaterski emeryt drugą rękę wyciągnął po dziewczynę o imieniu Sara. Jak przyznaje: „Sam nie wiem, jak sobie z tym poradziłem. Przełożyłem sobie jej lewe ramię przez szyję, złapałem lewą ręką za linę i z całych sił starałem się wydostać ją z wody". Sara przyszła już całkowicie do siebie po tym zdarzeniu.
>
> Kenneth McGregor, *Daily Record* (Glasgow, Scotland), 5 stycznia 2010 r.

Choć myślenie o sobie jako o bohaterze byłoby znacznie bardziej pochlebne, kapitan myśli o tym, jak wyciągał coś z wody. Dlaczego? Dlatego, że myśli o własnym działaniu, na które zwykle patrzy się z perspektywy sprawcy. Celem sprawcy jest osiągnięcie zamierzonych celów, co wymaga stałego śledzenia skuteczności własnych działań i owocuje dominacją kategorii sprawczych w ich spostrzeganiu. Natomiast celem biorcy, czyli obiektu cudzych działań, jest uniknięcie szkód bądź pozyskanie korzyści, które z nich wynikają. Wymaga to śledzenia intencji sprawcy (czy są dobre, czy złe), to zaś pociąga za sobą dominację kategorii wspólnotowych w interpretacji obserwowanych działań. Perspektywę sprawcy przyjmujemy przede wszystkim w odniesieniu do działań własnych, a także osób, z którymi się identyfikujemy, dlatego że albo są nam bliskie („moje dziecko"), albo realizują nasze cele („mój prawnik"). Natomiast perspektywę biorcy przyjmujemy w odniesieniu do innych osób, których działania są skierowane na nas bądź osoby nam bliskie (Wojciszke i Baryła, 2006). Stąd też w spostrzeganiu własnych działań dominują treści sprawcze, natomiast w spostrzeganiu działań innych ludzi - treści wspólnotowe. Dowodzi tego wiele badań dotyczących różnych etapów spostrzegania, zarówno tych wczesnych, jak zróżnicowana dostępność umysłowa rozmaitych kategorii interpretacyjnych, jak i końcowych, jak formułowanie ocen innego człowieka lub samoocen.

Rycina 5.3 przedstawia wyniki badania, które dotyczyło końcowego etapu spostrzegania społecznego, jakim jest formułowanie ocen globalnych innego człowieka bądź siebie samego. Prosiliśmy uczestników o przypomnienie sobie sytuacji z własnego życia, w których jednoznacznie dobrze lub źle ocenili siebie lub inną osobę, która była im bliska albo daleka. Uzasadnienia te zostały następnie zanalizowane z uwagi na stopień, w jakim odwoływały się do sprawczości bądź jej braku oraz wspólnotowości bądź jej braku. Okazało się, że niezależnie od swej pozytywności-negatywności zachowania wpływające na samoocenę były interpretowane głównie w kategoriach sprawczych, a nie wspólnotowych, jak ilustruje lewa część ryciny. Innymi słowy, badani silnie przejmowali się swoimi sukcesami, porażkami oraz posiadanymi bądź nie umiejętnościami, natomiast ważne dla nich zachowania własne jedynie w niewielkim stopniu dotyczyły wspólnotowości, a więc postępków cnotliwych bądź grzesznych czy podtrzymywania i łamania obowiązujących norm. Dokładnie odwrotnie miały się sprawy w odniesieniu do osoby dalekiej (prawa część ryciny) - zachowania

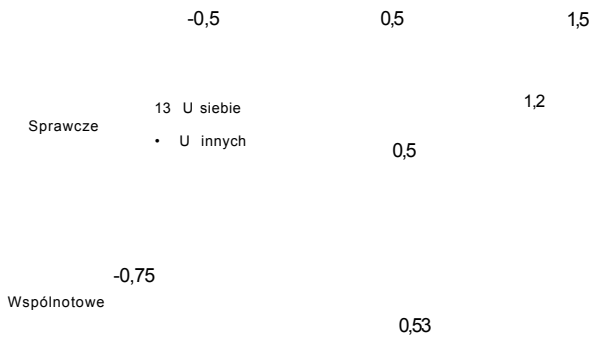


Rycina 5.3. Sprawcza i wspólnotowa treść zachowań, które pozytywnie bądź negatywnie wpłynęły na samoocenę lub ocenę najbliższego przyjaciela, lub ocenę osoby odległej

Źródło: Wojciszke i Abele, 2008, s. 1143.

wywołujące zmianę jej wartościowania dotyczyły przede wszystkim wspólnotowości, a jedynie nieznacznie - sprawczości. Wreszcie w wypadku osoby bliskiej (przyjaciela) badani przejmowali się zarówno jej sprawczością (a więc spostrzegali ją podobnie jak siebie samych), jak i wspólnotowością, czyli na tym wymiarze zachowywali wrażliwość na moralny wydźwięk jej zachowań, zapewne dlatego, że liczne zachowania osób nam bliskim są kierowane na nas samych.

Ludzie bardziej przejmują się więc własną sprawnością niż moralnością, natomiast jeśli chodzi o cudze cechy - jest dokładnie odwrotnie. Jak zauważył belgijski psycholog Guido Peeters (1992), cechy sprawcze są bezwarunkowo korzystne dla ich posiadacza - człowiek inteligentny, sprawny i energiczny przede wszystkim sam zyskuje na tych swoich cechach (inni zaś mogą zyskać lub stracić w zależności od jego zamiarów). Natomiast cechy moralne są korzystne dla innych - to inni zyskują na naszej uczciwości, życzliwości i skłonności do pomagania (my zaś być może na tym zyskamy, jeżeli nam się odwdzięczą, ale na pewno stracimy czas i energię, realizując te cechy). Hipoteza, że ludzie pożądają sprawności bardziej u siebie niż u innych, a moralności bardziej u innych niż u siebie, była sprawdzana na różne sposoby. W jednym z badań przedstawiano jego uczestnikom cztery komercyjne oferty szkoleń (jakich zalew widać na korytarzach każdej uczelni) z prośbą o ocenę, jak bardzo chcieliby w takim szkoleniu uczestniczyć lub też jak bardzo chcieliby, aby w szkoleniu takim wzięła udział inna osoba (konkretny rówieśnik tej samej płci, ale nie najbliższy przyjaciel). Dwie z tych ofert dotyczyły umiejętności sprawczych



Rycina 5.4. Ocena stopnia, w jakim pożądane jest rozwijanie umiejętności sprawczych i wspólnotowych u siebie i innego człowieka

Źródło: na podstawie danych w Abeie i Wojciszke, 2007, badanie 3.

(zarządzanie czasem i skuteczna perswazja), dwie inne - umiejętności wspólnotowych (samorozwój moralny i udzielanie wsparcia społecznego). Jak ilustruje rycina 5.4, badani chcieli rozwijać umiejętności sprawcze znacznie bardziej u siebie niż u innych, odwrotnie zaś sprawy się miały z umiejętnościami wspólnotowymi - wszakże z zastrzeżeniem, że tych ostatnich w ogóle nie chcieliby rozwijać u siebie, skala oceny stopnia, w jakim trening są pożądane, rozciągała się bowiem od -3 (zdecydowanie nie) przez 0 (ani tak, ani nie) do 3 (zdecydowanie tak). Innymi słowy, badani wręcz niechętnie odnosili się do pomysłu rozwijania własnej wspólnotowości - albo więc uważają, że mają tych umiejętności pod dostatkiem, albo uznają je za nieważne (ale u siebie, nie u innych).

Zróżnicowana ważność cech sprawnościowych i moralnych u siebie i innych ma istotne konsekwencje dla oceniania zarówno siebie, jak i innych. Ponieważ u innych bardziej pożądamy moralności niż sprawności, nasze ogólne oceny ich dotyczące o wiele bardziej zależą od tej pierwszej. Pozytywny lub negatywny stosunek do drugiej osoby wynika przede wszystkim z tego, czy uważamy ją za moralną czy niemoralną, sprawność jej działań (inteligencja) zaś tylko nieznacznie modyfikuje ten stosunek w obrębie znaku wyznaczonego przez moralność (zob. rozdz. 12.2.2). Odwrotnie jest przy ocenianiu samego siebie, czyli samoocenie. Samoocena silnie zależy od tego, co myślimy 0 własnej sprawności (im bardziej uważamy się za sprawnych, tym jest ona wyższa), natomiast słabo lub wcale nie zależy od tego, co myślimy o własnej moralności (Wojciszke et al., 2011). Różnice te nie mają przy tym związku z wiekiem, płcią 1 kulturą.

5.2. Procesy automatyczne

Początkowo psychologia społeczna zakładała, że głównym sposobem wyciągania wniosków o ludzkich cechach jest staranna i przemyślana analiza zachowania celowego. Człowiek miał być „naukowcem z ulicy" wdającym się w szczegółowe rozmyślania nad innymi i ich postępowaniem, używając przy tym dość precyzyjnej logiki (Heider, 1958). W szczególności założenie to przyjmowały wczesne teorie atrybucji, o których będzie mowa dalej. Jednak badania nad faktycznym spostrzeganiem jednych ludzi przez innych sugerują raczej coś przeciwnego - że nasze wrażenia powstają niemal natychmiastowo i na podstawie minimalnej informacji o drugim człowieku, co sugeruje raczej automatyczne niż kontrolowane przetwarzanie danych. Przełomowym krokiem były tu studia nad trafnością spostrzegania ludzi w warunkach ich zerowej znajomości, na przykład gdy cała znajomość sprowadza się do wypełniania kwestionariuszy w tym samym pokoju. Co zdumiewające, wzajemne oszacowania cech dokonywane przez osoby znające się w tak małym stopniu okazują się nierzadko znacznie trafniejsze, niż mogłoby wyni-

Tabela 5.2. Korelacje pomiędzy spostrzeżeniami nieznajomych a samooszacowaniami osób spostrzeganych w zależności od rodzaju minimalnej informacji i rodzaju szacowanej cechy

Cecha	Rodzaj informacji			
	film dźwiękowy	film bez dźwięku	film bez ruchu	tylko dźwięk
Ekstrawersja	0,51*	0,47*	0,33*	0,33*
Ugodowość	0,35*	0,17	0,19	0,21*
Sumienność	0,25*	0,25*	0,32*	0,10
Neurotyzm	0,10	0,27*	0,06	0,14
Otwartość	0,20*	-0,07	-0,08	0,14

* Korelacje istotne statystycznie.

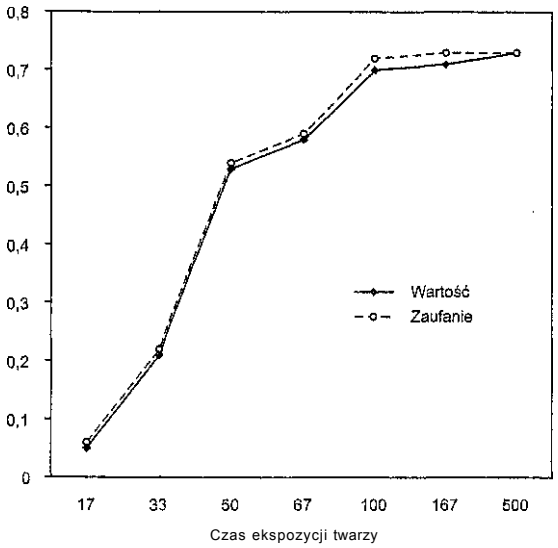
Źródło: Borkenau i Liebler, 1992, s. 651.

kać z przypadku. Peter Borkenau i Anette Liebler (1992) poddali ten problem systematycznym badaniom: nagrywali 100 osób, które wchodziły dó pokoju, obchodziły stół, siadały, czytały krótki tekst z prognozą pogody, po czym wychodziły z pokoju (i przechodziły do laboratorium, gdzie wypełniały krótki kwestionariusz samoopisowy). Ten film, albo jednominutowy film przedstawiający tę samą osobę bez ruchu, odtwarzano potem w różnych wersjach innym, nieznającym ich osobom, których zadaniem była ocena rozmaitych cech wyglądu i osobowości osób obserwowanych (tab. 5.2). Każdą cechę oceniano z użyciem czterech skal szacunkowych - na przykład ekstrawersję mierzono za pomocą skal rozmowny-milkliwy, odważny-ostrożny, towarzyski-nietowarzyski i otwarty-powściągliwy. Ponieważ każdy badany-obserwator oceniał każdą ze 100 osób spostrzeganych, badanie zajmowało kilka dni.

Przyniosło ono kilka wartych uwagi wyników. Po pierwsze, różni obserwatorzy widzieli to samo w osobach spostrzeganych, to znaczy zgadzali się między sobą, kto jest mniej, a kto bardziej ekstrawertywny czy sumienny (wyjątkiem był neurotyzm, w wypadku którego zgodności nie było). Po drugie, oceny obserwatorów okazywały się często zbieżne z samoocenami obserwowanych osób, czyli z ich wynikami w kwestionariuszach osobowości. Co zrozumiałe, korelacja ocen obserwatorów z ocenami osób obserwowanych była wyższa przy bogatszym źródle informacji, a więc przy filmie dźwiękowym, niż na przykład przy samym dźwięku, jak ilustruje tabela. Po trzecie, korelacja ta różnie się przedstawiała dla poszczególnych cech - najsilniejsza była dla ekstrawersji, a nie pojawiała się wcale lub była bardzo słaba dla neurotyzmu czy otwartości na doświadczenie. Powody tej różnicy są wyjaśnione w ramce Jak to się robi 5.

5.2.1. Wnioski z twarzy

Ponadprzypadkowa trafność ocen człowieka w warunkach jego zerowej znajomości wskazuje, że wnioski wyciągane są natychmiastowo na podstawie - jak można przypuszczać - wyglądu twarzy oraz zachowania. Hipoteza ta zyskała potwierdzenie w badaniu, gdzie uczestnikom pokazywano zdjęcia twarzy polityka, który zwyciężył wybory na gubernatora stanu, i jego głównego kontrkandydata, który je przegrał. Badani potrafili w około 70% przypadków poprawnie wskazać zwycięzcę, nawet gdy oglądali owe twarze przez zaledwie 250 milisekund (Ballew i Todorov, 2007). Co więcej, oceny kompetencji polityka na podstawie krótkiego oglądania jego twarzy przewidywały w około 70% przypadków jego wygraną w wyborach.



Rycina 5.5. Korelacja między ocenami twarzy przy krótkich czasach ekspozycji a kryterium w postaci ocen tych samych twarzy oglądanych bez ograniczenia czasowego

Źródło: Todorov, Pakrashi i Oosterhof, 2009, s. 821.

Janinę Willis i Alexander Todorov (2006) eksponowali badanym zdjęcia kilkudziesięciu twarzy z prośbą o ocenę kilku cech każdej przedstawionej na nich osoby (takich jak kompetencja czy agresywność). Oceny różnych uczestników były ze sobą silnie zbieżne, co sugeruje, że kompetencja czy agresywność są faktycznie „wypisane na twarzy". Co więcej, wnioski o cechach poszczególnych osób pokazywanych tylko przez ułamek sekundy były bardzo zbliżone do uzyskanych przy nieograniczonym czasie ekspozycji twarzy. Jeżeli uznać wyniki ocen twarzy eksponowanych bez ograniczenia czasowego za kryterium prawdziwości (a więc tego, co „naprawdę" widać na twarzy), to dane z ryciny 5.5 dowodzą, że oceny twarzy o bardzo krótkich czasach ekspozycji (17 i 33 milisekund) są nietrafne, jednak przy ekspozycji przez 50 milisekund wnioski są już trafne, powyżej 100 milisekund zaś ich trafność przestaje rosnąć - wzrasta jedynie subiektywna pewność wniosków, ale ich treść się nie zmienia. Przy tym najlepszym przybliżeniem ogólnej wartościowości twarzy człowieka jest pojedyncza ocena, czy jest on godzien zaufania (wskaźnikiem wartości z ryciny jest średnia ocena 12 innych wartościujących cech). Oceny ludzkich cech są więc dokonywane dosłownie w mgnieniu oka. Na jakiej podstawie? Próbę odpowiedzi na to pytanie zawiera ramka Problem 5.

5.2.2. Wnioski z zachowania ekspresyjnego

Drugim źródłem natychmiastowych wniosków jest niewerbalne zachowanie człowieka, jak dowodzą badania nad **cienkimi plastrami zachowania,** czyli krótkimi nagraniami urywków wyciętych z naturalnego strumienia zachowania. Idea tych badań jest prosta - nagrywa się naturalne sekwencje zachowań, podczas wywiadu o pracę, wycina krótki, na przykład 10- czy 30-sekundowy fragment, a następnie prosi się badanych o dokonanie różnych ocen osoby w nim przedstawionej, po czym sprawdza się trafność tych ocen na podstawie jakichś obiektywnych kryteriów. Wskaźnikiem trafności wniosków wyciąganych z obserwacji zachowania ekspresyjnego jest ich zgodność z kryterium mierzona współczynnikiem korelacji.

Co zdumiewające, wydłużenie nagrania powyżej 30 sekund z reguły nie podnosi już trafności ocen. Nalini Ambady i Robert Rosenthal (1993) odtwarzali badanym 10-sekundowe fragmenty przedstawiające kilkunastu nauczycieli wypowiadających się na temat swoich studentów z prośbą o ocenę, jak dalece każdy nauczyciel był aktywny, uważny, kompetentny, empatyczny, sympatyczny, entuzjastyczny itp. Oceny 15 różnych cech były silnie ze sobą powiązane, zostały więc uśrednione w pojedynczy wskaźnik pierwszego wrażenia, ten zaś korelowano z jakością nauczania, którego wskaźnikiem były rzeczywiste oceny, jakie poszczególni nauczyciele otrzymywali od swoich studentów na koniec semestru. Korelacja pierwszego wrażenia z jakością nauczania wyniosła w tym badaniu aż $r = 0{,}76$, czyli pierwsze wrażenie było bardzo dobrym predyktorem faktycznej jakości nauczania. Pierwsze wrażenia oczywiście nie zawsze są tak dobrymi predyktorami faktycznych wyników, jak wskazują rezultaty metaanalizy kilkudziesięciu badań przedstawione w tabeli 5.3. Najgorzej przewidywane były cechy osobowości (wielkiej piątki) i poziom testosteronu, najlepiej zaś - orientacja seksualna.

Tabela 5.3. Trafność różnych przewidywań na podstawie cienkich plastrów zachowania (wyniki metaanaliz)

Dziedzina tub kryterium	Średnia trafność (r)
Jakość nauczania	0,45
Jakość pracy zawodowej	0,39
Wynik wywiadu o pracę	0,27
Jakość bliskiego związku	0,27
Cechy osobowości	0,20
Orientacja seksualna	0,58
Poziom testosteronu	0,20

Źródło: Ambady, Bernieri i Richeson, 2000, s. 217.

5.2.3. Wnioski z zachowania celowego

Oczywiście, kluczowym źródłem wniosków o człowieku jest to, co on robi, czyli zachowania celowe, które również są podstawą automatycznego - a nie tylko przemyślanego - wyciągania wniosków. Pierwszych dowodów na to dostarczyła elegancka seria badań Jamesa Ulemana i współpracowników nad spontanicznym wnioskowaniem cech (Uleman, Newman i Moskowitz, 1996). Prosili oni badanych o zapamiętywanie serii zdań opisujących zachowania różnych ludzi (sekretarka w połowie czytanego kryminału zorientowała się, kto zabił), a następnie o ich przypominanie. To ostatnie (swobodne odtwarzanie) okazało się lepsze, kiedy było wspomagane pojawieniem się określenia silnie skojarzonego z sekretarką („maszyna do pisania"), co jest oczywiście zgodne z prawami pamięci. Co ciekawe, polepszało się ono także wtedy, kiedy w roli wskazówki wspomagającej występowała nazwa cechy („bystra"), którą można było wywnioskować z danego zachowania. Wygląda więc na to, że badani spontanicznie (czyli bez instrukcji czy świadomie powziętego zamiaru) wnioskowali o cechach w momencie odczytywania opisu zachowania. Kolejne badania pokazały, że takie spontaniczne wnioskowanie cech występuje nawet wtedy, kiedy głównym zadaniem osób badanych jest zapamiętywanie długich liczb (a opisy zachowań występują w roli dystraktorów, czyli bodźców rozpraszających uwagę), co sugeruje, że wnioskowanie to ma charakter automatyczny.

Pozostaje jednak pytanie, czy wnioski o cechach dotyczą tylko zachowania, czy także jego wykonawcy, a więc czy faktycznie są to bezwiedne wnioski na temat osób. W ciekawy, a przekonujący sposób odpowiedzieli na nie Donal Carłston i John Skowroński (1994). W ich badaniach uczestnicy najpierw uczyli się skojarzeń pomiędzy zdjęciami osób i wspomnianymi opisami zachowań (kilkakrotnie oglądając pary twarz-opis). Po tygodniu ci sami badani uczyli się skojarzeń pomiędzy twarzami a cechami, przy czym niektóre twarze się powtarzały, a inne były nowe. Okazało się, że uczenie się skojarzeń pomiędzy już pokazywaną twarzą a cechą, którą nasuwał opis zachowania sprzed tygodnia, było wyraźnie szybsze niż uczenie się skojarzeń między „starą" twarzą a jakąś nową cechą czy między nową twarzą a „starą" (sprzed tygodnia) cechą. Wystąpiły tu więc oszczędności przy ponownym uczeniu się skojarzeń, choć kojarzone cechy

nie były w ogóle w pierwszej fazie badania eksponowane, a tylko spontanicznie wnioskowane przez badanych. Eksperyment ten dowiódł, że badani faktycznie wnioskowali o cechach osób ze zdjęć.

Problem 5: Co wypisane jest na twarzy?

Alexander Todorov (2009) podjął szeroko zakrojony program badań nad spostrzeganiem ludzi na podstawie samej tylko twarzy. W pierwszy kroku dał badanym kilkadziesiąt zdjęć rzeczywistych osób, prosząc o swobodne opisy ich cech. Trzynaście najczęściej powtarzających się cech wyselekcjonowano do następnego etapu, który polegał na tym, że kolejni badani oceniali te same twarze pod względem wskazanych cech. Oceny te zostały poddane analizie głównych składowych, która ujawniła dwa najważniejsze czynniki. Pierwszy, nazwany wartościowością twarzy, wyjaśniał 63% wariancji sądów. Pozytywnie nasycone były nim takie cechy, jak godzien zaufania, stabilny emocjonalnie, odpowiedzialny, opiekuńczy i atrakcyjny, negatywnie zaś takie cechy, jak dziwaczny, podły, agresywny i nieszczęśliwy. Drugi czynnik - nazwany dominacją-wyjaśniał 18% wariancji i obejmował takie cechy, jak dominujący, agresywny, pewny siebie i podły. Pojedynczymi cechami, które najlepiej reprezentują wymiary zidentyfikowane w badaniach Todorova, okazały się zaufanie (godzien zaufania) i dominacja. Również inne badania przekonują, że możliwość zaufania człowiekowi jest jego najważniejszą i nieodmiennie najbardziej pożądaną cechą w każdym typie relacji, podczas gdy inne cechy, na przykład inteligencja, są pożądane w jednych kontekstach (tam, gdzie są potrzebne), w innych zaś mało ważne (Cottrell, Neuberg i Li, 2007).

W kolejnym kroku Todorov i współpracownicy stworzyli model komputerowy reprezentujący zmienność twarzy pod względem zaufania i dominacji. Model pozwala generować morfy, czyli sztuczne twarze o neutralnej ekspresji emocjonalnej, ale o własnościach fizycznych wyrażających ich zróżnicowanie pod względem ufności i dominacji. Rycina 5.6 przedstawia próbkę takich morfów - pośrodku znajduje się twarz neutralna z punktu widzenia tych dwóch, wymiarów. Na osi poziomej twarze różnią się stopniem odczytywanego z nich zaufania - od twarzy budzącej skrajną nieufność (po lewej) do twarzy uważanej za najbardziej godną zaufania (po prawej). Na osi pionowej twarze różnią się stopniem odczytywanej z nich skłonności do dominacji. Morfy umożliwiają bardzo precyzyjne i silne manipulowanie ilością zaufania i dominacji, jakie można odczytać z twarzy. Pozwoliło to stwierdzić, że część wniosków z twarzy jest wyciągana poza świadomością. Na przykład w jednym z badań eksponowano twarze neutralne z prośbą o ocenę, jak dalece osoby o takich obliczach są godne zaufania, Kiedy twarz neutralna była poprzedzana podprogową ekspozycją twarzy budzącej dużą nieufność, tę pierwszą oceniano bardziej negatywnie niż wtedy, kiedy była podprogowo poprzedzana twarzą budzącą dużą ufność. Nieświadomego charakteru przetwarzania tych informacji dowodził nie tylko krańcowo krótki czas ekspozycji (20 milisekund), lecz także fakt, że badani, nie byli potem w stanie rozpoznać twarzy używanych jako prymy, czyli podprogowe bodźce poprzedzające.

Zaletą morfów z ryciny 5.6 jest możliwość wykrywania, jakie inne sądy zmieniają się wraz ze zmianami tych własności twarzy, z których ludzie wnioskując zaufaniu i dominacji. W ten sposób wykryto, że wymiar dominacji siinie pokrywa się z męskością-kobiecością. Najbardziej dominująca twarz z ryciny jest uderzająco męska (i znamionuje siłę fizyczną), podczas gdy twarz najmniej dominująca jest skrajnie kobieca (i znamionuje słabość fizyczną). Z kolei wymiar wartościowości pokrywa się z mimicznym wyrazśm gniewu i' szczęścia.: Twarz budząca krańcową nieufność wygląda ńą zagniewaną, podczas gdy ta budząca krańcową ufność - na szczęśliwą. Ponieważ zróżnicowanie ekspresji na wymiarze gniewny-szczęśliwy jest wskaźnikiem złych lub dobrych intencji, spostrzeganie twarzy na wymiarze wartościowości pozostaję równoznaczne z decyzją o unikaniu-dążeniu. Za tą interpretacją przemawia również fakt, że sądy na wymiarze zaufania silniej się zmieniają pod wpływem wyglądu twarzy w zakresie negatywnym (z lewej strony ryciny) niż pozytywnym (z prawej strony). Jest to zgodne z licznymi danymi wskazującymi na lepsze różnicowanie bodźców zagrażających niż bezpiecznych (Czapiński, 1988). Z punktu widzenia szans na przetrwanie precyzyjne rozróżnianie rodzajów niebezpieczeństwa może być skrajnie ważne (decydować o przeżyciu), podczas gdy różnicowanie bodźców bezpiecznych czy nagradzających nie mą takiego znaczenia.

Rycina 5.6. Dwuwymiarowy model spostrzegania twarzy. Rycina przedstawia twarze z silnie uwypuklonymi cechami morfologicznymi wskaźnikującymi wymiary żaufania i dominacji (mierzonymi w odchyleniach standardowych od średniej). Cechy implementowano ża pomocą modelu komputerowego opierającego się na ocenach 300 emocjonalnie neutralnych twarzy

Źródło: Todorov, 2009.

5.3. Procesy kontrolowane

Oczywiście, nie wszystkie procesy spostrzegania osób mają. tak automatyczny i natychmiastowy charakter. Wiele wniosków, jakie wyciągamy na temat innych, jest starannie przemyślana i w pełni świadoma. Dzieje się tak szczególnie wtedy, kiedy działania jakiejś osoby są dla nas ważne i nic nam nie przeszkadza w myśleniu.

5.3.1. Klasyczne modele atrybucji

Teorie atrybucji opisują i wyjaśniają potoczne interpretacje przyczyn zachowania innych osób (i własnego). **Atrybucja** to zdroworozsądkowy wniosek o przyczynie zachowania lub zdarzenia. Początkowo teorie atrybucji zakładały, że człowiek jest „naukowcem z ulicy", który zgodnie z pewnymi racjonalnymi regułami wykorzystuje informacje o różnych aspektach zachowania obserwowanej osoby dla formułowania trafnych wyjaśnień przyczynowego zachowania. Na początku przyjrzymy się tym klasycznym modelom atrybucji. Założenie o potocznym obserwatorze jako naukowcu okazało się jednak trudne do utrzymania w świetle badań nad atrybucjami faktycznie dokonywanymi przez ludzi. Badania te ujawniły występowanie licznych deformacji procesu atrybucji, omówionych w kolejnym podrozdziale.

Twórcą teorii atrybucji jest Fritz Heider (1958), który swoje koncepcje uważał za rekonstrukcję sposobu, w jaki „psycholog naiwny", czyli przeciętny człowiek, wyjaśnia sobie przyczyny ludzkich zachowań. Przede wszystkim zakłada on, iż zachowanie jest łączną konsekwencją sił tkwiących w otoczeniu (czynniki zewnętrzne) i sił tkwiących w działającej jednostce (czynniki wewnętrzne). Siły te oddziałują na zachowanie addytywnie, tzn. dodają się do siebie. Im większa każda z nich, tym bardziej rośnie szansa na pojawienie się zachowania. Nawet jeżeli siły osobiste sprzyjające jakiemuś zachowaniu są zerowe lub ujemne (prezydent miasta nie chce się zgodzić na lokalizację w nim nowego supermarketu), do jego podjęcia mogą skłonić odpowiednio duże siły zewnętrzne (nacisk mieszkańców lub kolegów z własnej partii bądź łapówka). I na odwrót - możemy wykonywać nawet marnie płatną pracę (minimalna siła zewnętrzna), jeżeli bardzo nas ona interesuje (duża siła osobista).

Analizy Heidera stały się inspiracją dla licznych koncepcji atrybucyjnych, które przejęły przede wszystkim rozróżnienie między przyczynami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Na przykład Bernard Weiner (1986), który zajmował się spostrzeganiem przyczyn sukcesów i porażek (własnych lub cudzych), dołączył do wymiaru umiejscowienia przyczyn zachowania (wewnętrzne-zewnętrzne) wymiar ich stałości-zmienności oraz kontrolowalności. Tak więc sukces i porażka mogą być wyjaśniane na osiem zasadniczych sposobów, jak ilustruje tabela 5.4.

Wszystkie te możliwe typy przyczyn uzyskanego wyniku są przez ludzi rozpatrywane, decyzja o zadziałaniu jednej z nich (czyli atrybucja) jest zaś podejmowana na podstawie różnego rodzaju informacji. O rozstrzygnięciu, czy zadziałała przyczyna wewnętrzna, czy zewnętrzna, decyduje przede wszystkim porównanie wyników obserwowanej osoby z wynikami innych osób. Jeżeli Janek uzyskuje wyniki podobne do osiąganych przez kolegów, atrybucja jest zewnętrzna; jeżeli wyniki Janka odbiegają w górę lub w dół od wyników kolegów - atrybucja jest wewnętrzna (to coś w Janku decyduje o jego szczególnych wynikach). W wypadku atrybucji wewnętrznej pojawia się nadto konieczność rozstrzygnięcia pomiędzy czynnikiem stałym (zdolności lub typowy wysiłek) a zmiennym (wysiłek czasowy - wkładany tylko w to jedno zadanie). Rozstrzygnięcie to jest zwykle dokonywane na podstawie wyników poprzednio uzyskiwanych przez ocenianą osobę. Jeżeli aktualny wynik pozostaje zgodny z poprzednimi (Janek wypadł w tym zadaniu podobnie dobrze lub źle jak poprzednio), to przypisywany jest poziomowi zdolności; jeżeli wynik okazuje się niezgodny z poprzednimi - przypisywany jest poziomowi zmiennego (czasowego) wysiłku.

Rodzaj dokonanej atrybucji wpływa na oczekiwania dotyczące przyszłości, a także na przeżywa-

Tabela 5.4. Zróżnicowanie spostrzeganych przyczyn sukcesu lub porażki na wymiarach umiejscowienia, stałości i kontrolowalności

Kontrolowalność	Wewnętrzne		Zewnętrzne	
	stałe	zmienne	stałe	zmienne
Kontrolowalne	typowy wysiłek	czasowy wysiłek	opinia nauczyciela	nietypowa pomoc
Niekontrolowalne	zdolności	nastrój	trudność zadania	pech/szczęście

Źródło: na podstawie koncepcji Weinera, 1986:

ne emocje i poziom wykonania. Oczekiwania przyszłych wyników są uzależnione przede wszystkim od stałości atrybucji: jeżeli sukces na egzaminie przypiszemy zdolnościom albo typowemu wysiłkowi, to bardziej oczekujemy jego powtórzenia w przyszłości niż po przypisaniu go czynnikom zmiennym (takim jak szczególnie duży, choć nietypowy wysiłek włożony w przygotowanie albo niezwykła pomoc innych w rodzaju podania ściągi). Stałość atrybucji nasila także reakcje emocjonalne, choć ich treść uzależniona jest od umiejscowienia i kontrolowalności. Na przykład kontrolowalność przyczyny porażki budzi gniew skierowany na siebie (przy atrybucji wewnętrznej, takiej jak zbyt mały wysiłek) bądź na" innych (przy atrybucji zewnętrznej, jak niechęć nauczyciela). Z kolei duma przeżywana jest po porażce przypisanej czynnikom wewnętrznym i kontrolowalnym itd. Martin Seligman (1993) pokazał, że wyjaśnianie własnych porażek czynnikami wewnętrznymi, stałymi i niekontrolowanymi (np. brakiem inteligencji) to pesymistyczny styl wyjaśniania stanowiący poważny czynnik ryzyka depresji. Osoby doświadczające porażek i wyjaśniające je za pomocą takich przyczyn, jak brak inteligencji, są bardziej narażone na popadnięcie w depresję.

Do rozważań Heidera nawiązuje też sformułowana przez Jonesa i Davisa (1965) teoria wniosków korespondentnych, dotycząca wnioskowania o dyspozycyjnych cechach człowieka na podstawie jego działania. Wyjaśnianie ludzkiego zachowania jest tu rozumiane jako poszukiwanie korespondencji (odpowiedniości) między zaobserwowanym działaniem, intencją działającego człowieka (aktora) i jego predyspozycjami, czyli cechami osobowości. Wniosek korespondentny - taki, że za obserwowanym zachowaniem kryje się jakaś odpowiadająca mu trwała cecha aktora - jest dla obserwatora najbardziej użyteczny, ponieważ nie tylko pozwala zrozumieć przyczyny danego postępku, lecz także umożliwia przewidywanie zachowań tego samego aktora w przyszłości. Aby taki wniosek wyciągnąć, obserwator musi odpowiedzieć na dwa podstawowe pytania. Po pierwsze, czy zachowanie aktora było intencjonalne? Po drugie, jaka była jego intencja, czyli co on właściwie chciał osiągnąć? Obserwatorzy uznają działanie za intencjonalne, jeżeli uważają, że: 1) aktor wiedział o skutkach, do jakich doprowadzi jego działanie oraz 2) miał swobodę działania i mógł swoim działaniem doprowadzić do tych skutków.

Co do pytania drugiego, teoria zakłada, że wnioskowanie o treści intencji aktora dokonywane jest na podstawie analizy nietożsamych efektów różnych jego działań. Jeżeli Adam wybrał pracę analityka w banku, a odrzucił równie dobrze płatne oferty pracy jako agenta *public relations* lub szefa kadr w firmie spedycyjnej, to możemy wnioskować, że woli pracę wymagającą niewielu kontaktów z ludźmi, a więc że jest introwertykiem (odrzucone oferty wymagają raczej ekstrawersji). Nie możemy natomiast wnioskować o jego zainteresowaniu pieniędzmi, ponieważ wszystkie oferty zawierały obietnicę wysokich zarobków, które były tożsamymi skutkami każdego wyboru. Jedynym nietożsamym skutkiem możliwości wybranej był brak kontaktów z ludźmi. Kiedy jednak okazuje się dodatkowo, że pierwsza oferta pochodziła z warszawskiej centrali banku, a dwie pozostałe - z oddziału firmy ulokowanego w Poznaniu (czyli kolejnym nietożsamym skutkiem jest lokalizacja miejsca pracy), to pewność wniosku o introwersji Adama słabnie - wybór mógł być równie dobrze podyktowany nadzieją na szybki awans, o który łatwiej w centrali niż w lokalnym oddziale. Im więcej jakieś działanie ma skutków nietożsamych ze skutkami innych, odrzuconych możliwości, tym słabsza możliwość wyciągania jednoznacznych wniosków korespondentnych.

Analiza nietożsamych efektów działania często nie wystarcza, aby więc sformułować wnioski, obserwatorzy posiłkują się innymi informacjami. Najważniejszą z nich jest zgodność-niezgodność zachowania z oczekiwaniami. Z kolei najistotniejszym oczekiwaniem jest przypuszczenie, że ludzie starają się pozyskać aprobatę innych i dlatego zachowują się w społecznie aprobowany sposób. Choć po przyjściu do pracy witamy się z koleżanką, dopytując o zdrowie jej dziecka, nie musi to świadczyć o naszej życzliwości, ponieważ tak „się" po prostu robi. Dopóki człowiek robi to, co „się robi", co jest społecznie oczekiwane i aprobowane, dopóty jego zachowanie nie daje podstaw do wnioskowania o cechach tej osoby. Silną podstawą do wnioskowania o cechach osobowości jest natomiast zachowanie sprzeczne z oczekiwaniami. Dotyczy to także oczekiwań związanych z odgrywaną przez aktora rolą społeczną - osoba mówiąca kwadrans bez przerwy zostanie uznana za gadułę, jeżeli wygłasza toast na urodzinach, ale nie, jeżeli wygłasza mowę obrończą w sądzie. Odnosi się to również do oczekiwań związanych z przynależnością aktora do jakiejś kategorii społecznej - jeżeli adwokat nie mówi przynajmniej przez kwadrans, to uważamy go za milczka, gdyż po tym rodzaju ludzi spodziewamy się wielu słów.

Z omawianej koncepcji wynika też przewidywanie, że pewność wniosków korespondentnych

powinna słabnąć, kiedy działanie aktora jest ograniczone czynnikami sytuacyjnymi, a więc kiedy nie ma on swobody działania (np. robi to, co kazał dyrektor), albo gdy jest ono narzucone odgrywaną rolą społeczną. Bardzo liczne dane przekonują jednak, że ludzie nie doceniają sytuacyjnych ograniczeń działań aktora i formułują wnioski korespondentne z większym stopniem pewności, niż to jest uzasadnione. Innymi słowy - wyciągają wnioski o cechach aktora nawet z takich działań, które w istocie są uwarunkowane sytuacyjnie (Gilbert, 1995). Interesującą ilustrację tego podstawowego błędu atrybucji stanowią badania, w których ludzie uczestniczyli parami w zaaranżowanym dla nich quizie „Wiem wszystko". Jedna osoba z pary była losowo przypisywana do roli pytającego, druga zaś - do roli odpowiadającego. Pytający mógł zadać jakiekolwiek pytanie, pod warunkiem że sam znał na nie odpowiedź. Zadaniem odpowiadającego było udzielenie odpowiedzi. Sytuacja ta w oczywisty sposób stawiała pytającego na lepszej pozycji. Mógł on na przykład zapytać, jak się nazywa stolica Hondurasu (Tegucigalpa), gdyż niedawno czytał książkę o tym kraju. Odpowiadający czytał książkę, powiedzmy, o sąsiedniej Nikaragui i wiedział, jak się nazywa jej stolica (Managua), ale ponieważ pytany był o Honduras, nie mógł się swoją wiedzą pochwalić. Wiedza pytającego była tu wyraźnie preferowana (jak na egzaminie). Niemniej, kiedy na zakończenie badania obu uczestników poproszono o ocenę własnej wiedzy ogólnej, badani grający rolę pytających uważali się za mądrzejszych, a podobnie sądzili niezaangażowani obserwatorzy (Ross, Amabile i Steinmetz, 1977).

Obok tego poznawczego zniekształcenia atrybucji w postaci przeceniania roli czynników wewnętrznych, Jones i Davis zakładali, że atrybucje są zniekształcane także przez czynniki motywacyjne. Mianowicie skłonność do upatrywania przyczyn zachowania w predyspozycjach aktora rośnie: 1) kiedy jego działania mają silne konsekwencje dla obserwatora (jeżeli aktor wyrządza nam duże szkody lub przynosi duże zyski, silniej wnioskujemy o jego cechach) oraz 2) kiedy jego działania są ksobnie interpretowane przez obserwatora (silniej wnioskujemy o cechach aktora, gdy uważamy jego działania za skierowane osobiście na nas).

Teoria Jonesa i Davisa dotyczy wnioskowania o cechach osoby działającej na podstawie jej zachowania, natomiast inna klasyczna koncepcja zaproponowana przez Kelleya (1967, 1972) obejmuje szerszy zakres wniosków atrybucyjnych. Model współzmienności Kelleya zakłada, że potoczne wyjaśnianie powtarzających się zachowań polega na sprawdzaniu, które czynniki współzmieniają się z obserwowanym zachowaniem. Próbując wyjaśnić jakieś zachowanie, na przykład głośny śmiech Janka podczas oglądania występu pewnego komika, obserwator bierze pod uwagę trzy rodzaje informacji. Po pierwsze, o spójności zachowania - a więc to, czy Janek zawsze śmieje się podczas występów tego komika. Po drugie, o wybiórczości zachowania - czy Janek reaguje tak na wszystkich komików, czy tylko na tego jednego. Po trzecie, o powszechności zachowania - czy innych ludzi komik ten też śmieszy, czy nie. Spójność zachowania oznacza, że ta sama osoba zachowuje się podobnie przy wszystkich okazjach i „razach", wybiórczość - że zachowuje się w taki sposób tylko w odniesieniu do danego bodźca, ale nie innych bodźców podobnego rodzaju, powszechność zaś - że inni ludzie zachowują się podobnie w stosunku do tego samego bodźca. Jeżeli zachowanie jest wysoce spójne (Janek zawsze śmieje się z tego komika), wybiórcze (śmieje się bardziej z tego komika niż z innych) i powszechne (wszyscy się z niego śmieją), to przyczynę zachowania upatruje się w bodźcu, na które zachowanie jest kierowane (komiku). Jeżeli natomiast zachowanie jest wysoce spójne, niewybiórcze (Janek śmieje się ze wszystkich komików) i niepowszechne (inni nie śmieją się z tego komika), to jego przyczynę upatruje się w działającej osobie (Janek jest śmieszkiem). Przyczynę każdorazowo upatruje się więc w tym czynniku, który pojawia się wtedy, gdy występuje dane zachowanie i który jest nieobecny pod nieobecność owego zachowania.

Dziesiątki badań przekonują, że ludzie są w stanie opierać swe atrybucje na informacji o spójności, wybiórczości i powszechności zachowania, nie zawsze jednak to czynią, a jeżeli już, to z niejednakowym zapałem. Faktyczne atrybucje zwykle w największym stopniu opierają się na informacji 0 spójności zachowania (ułatwiającej wnioskowanie o cechach aktora jako przyczynach), a najsłabiej na informacji o jego powszechności (Fiske 1 Taylor, 2008),

5.3.2. Deformacje procesu atrybucji

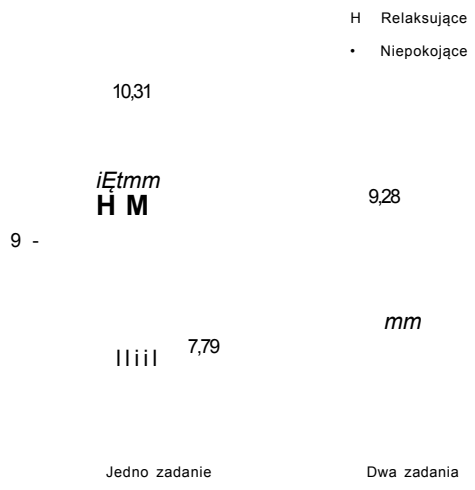
Klasyczne koncepcje atrybucji zainspirowały wiele badań, które pokazały, że atrybucje faktycznie dokonywane przez ludzi często odbiegają od normatywnych postulatów modelu współzmienności czy teorii wniosków korespondentnych. Problem ten jest znany pod nazwą deformacji procesu atrybucji, z których najważniejszymi są podstawowy błąd atrybucji, egotyzm i egocen-

tryzm atrybucyjny oraz zjawisko fałszywej powszechności.

Najlepiej udokumentowaną deformacją jest podstawowy błąd **atrybucji** polegający na skłonności do przypisywania cudzych zachowań czynnikom wewnętrznym przy niedocenianiu roli wyznaczników sytuacyjnych tych zachowań (Ross, 1977). Jeżeli Janek gniewnie pokrzykuje na kolegę, to wyciągamy wniosek, że jest agresywny, a nie doceniamy faktu, że kolega go sprowokował złośliwą uwagą podczas gry w piłkę. Pierwsze wyjaśnienie podstawowego błędu atrybucji sformułował jeszcze Heider (1958), twierdząc, że zachowanie aktora wypełnia „pole percepcyjne" obserwatora - silnie przyciąga uwagę i stanowi zatem figurę na tle sytuacji. Ponieważ ludzie upatrują przyczyn w tym, na czym skupia się ich uwaga, przeceniają rolę cech aktora, a nie doceniają roli mało wyrazistych wyznaczników sytuacyjnych. Choć dużej roli uwagi i wyrazistości dowodzi wiele badań, a wzrost wyrazistości aktora nasila podstawowy błąd atrybucji, liczne dane wskazują, że błąd ten nie jest tylko skutkiem automatycznego skupiania uwagi na aktorze (Fiske i Taylor, 2008). Po pierwsze, małe dzieci nie dokonują atrybucji dyspozycyjnych - uczą się tego dopiero pod koniec dzieciństwa. Po drugie, skłonność do tych atrybucji występuje przede wszystkim w kulturach indywidualistycznych (Zachodu), a nie kolektywistycznych (np. Dalekiego Wschodu). Tylko w tych pierwszych panuje bowiem przekonanie, że postępowanie jednostki wyraża to, jaka jednostka jest, w drugich natomiast uważa się, że postępowanie jednostki (a nawet jej ekspresja emocjonalna) wynika z podporządkowania się naciskom sytuacyjnym, przede wszystkim normom i oczekiwaniom innych. Po trzecie, podstawowy błąd atrybucji słabnie, kiedy obserwator ma świadomość, że będzie musiał swoje sądy uzasadnić i wyjaśnić. Wreszcie po czwarte, błąd ten występuje także w badaniach, których uczestnicy jedynie czytają opisy cudzych zachowań (zamiast je faktycznie obserwować), nie może być więc mowy o wypełnianiu pola percepcyjnego przez aktora.

Inne wyjaśnienie nadmiernej skłonności do osobowościowych atrybucji cudzego zachowania nawiązuje do wzmiankowanej już tendencji do pomijania informacji o powszechności zachowania. Jeżeli Janek poświęca wiele czasu na pogoń za dobrami materialnymi, szansa uznania, że to jego cechy (przywiązanie do dóbr materialnych) są odpowiedzialne za to zachowanie, oczywiście rośnie, kiedy pomijamy fakt, że pogoni takiej oddaje się współcześnie bardzo wiele innych osób. Dopiero jego uwzględnienie osłabi atrybucje wewnętrzne - skoro wszyscy „biegają za pieniędzmi", zachowanie Janka można wyjaśnić duchem czasów, a nie indywidualnymi cechami.

Najbardziej przekonującego wyjaśnienia dostarcza trój etapowy model atrybucji sformułowany przez Daniela Gilberta (1995). Zakłada on, że pierwszym etapem procesu atrybucji jest identyfikacja, czyli odpowiedź na pytanie, co aktor robi, na wnioskowanie zaś o cechach składają się dwa kolejne etapy: automatyczny wniosek o cesze oraz kontrolowana poprawka na sytuację. Gilbert odwołuje się z jednej strony do podziału procesów psychicznych na automatyczne i niewymagające zasobów operacyjnych umysłu oraz kontrolowane i pochłaniające te zasoby (zob. rozdz. 3.1.3), z drugiej zaś strony do wyników wskazujących, że sama obserwacja zachowania powoduje przypisanie aktorowi zgodnej z tym zachowaniem cechy niezależnie od sytuacji (zob. rozdz. 5.2.3). Widok gniewnie krzyczącego mężczyzny automatycznie aktywizuje pojęcie agresywności, które opisuje zarówno sens zachowania, jak i cechę jego wykonawcy. Jednak takie automatyczne przypisanie cechy nie jest jeszcze końcową atrybucją, ta bowiem wymaga dodatkowo uwzględnienia poprawki na sytuację. Jeżeli mężczyzna krzyczy, gdyż został sprowokowany (kolega kopnął go w kostkę), przypisujemy mu agresję znacznie słabiej niż wtedy, gdy robi to bez żadnej prowokacji. Powodem podstawowego błędu atrybucji jest to, że przypisanie



Rycina 5.7. Ocena lękliwości osoby wypowiadającej się na tematy relaksujące lub niepokojące dokonywana w warunkach jednego i dwóch zadań

Źródło: na podstawie danych w Gilbert, Pelham i Krull, 1988, s. 735.

cechy na podstawie zachowania ma charakter automatyczny, podczas gdy uwzględnienie poprawki na sytuację to proces kontrolowany. Pierwszy z tych procesów może się pojawić niemalże w każdych warunkach, drugi zaś wymaga wolnych zasobów umysłowych i łatwo ulega zaburzeniu, jeżeli umysł obserwatora jest zajęty czymś innym.

Rozumowanie to sprawdzali w serii eleganckich eksperymentów Gilbert, Pelham i Krull (1988). W jednym z nich badani obserwowali na wideo pewną dość nerwową kobietę wypowiadającą się na różne tematy. Uczestnicy nie znali treści wypowiedzi kobiety (fonia została wyłączona), choć u dołu ekranu wyświetlano im tematy, na jakie mówiła. Dla połowy badanych były to tematy silnie niepokojące (publiczne upokorzenie, ulubione fantazje seksualne), dla drugiej połowy zaś - tematy relaksujące (hobby, wymarzone wakacje). Zadaniem osób badanych było ocenić lęk jako cechę kobiety na podstawie jej mimiki, która we wszystkich warunkach była identyczna. Jak ilustruje rycina 5.7, uczestnicy przekbnani, że kobieta wypowiada się na tematy niepokojące, przypisywali jej znacznie mniejszą lękliwość (a więc uwzględniali poprawkę na treść wypowiedzi) niż osoby przekonane, że porusza ona tematy relaksujące. Jednakże ta różnica niemal całkowicie zanikała, gdy umysł badanych zajęty był innym, równolegle wykonywanym zadaniem - zapamiętywaniem pokazywanych im słów. W tych warunkach dwóch zadań badani przypisywali kobiecie sporo lęku, niezależnie od tematu wypowiedzi. Dodatkowe zadanie nie przeszkadzało więc w początkowym przypisaniu cechy, ale wyraźnie uszkadzało branie poprawki na sytuację, czyli treść zadanych tematów. Co ciekawe, nie liczy się tutaj proste odwrócenie uwagi od nacisku sytuacyjnego, lecz właśnie pochłonięcie umysłu równoległym zadaniem. W opisanym badaniu bowiem słowa do zapamiętania były... nazwami tematów, na które wypowiadała się obserwowana kobieta.

Podstawowy błąd atrybucji wynika zatem z dużej podatności ostatniej fazy wnioskowania (poprawka na sytuację) na zahamowanie wskutek pochłonięcia zasobów poznawczych równolegle wykonywanymi zadaniami. Warto przy tym podkreślić, że naszemu spostrzeganiu osób prawie zawsze towarzyszą inne zadania - rzadko przecież siadamy naprzeciw innej osoby i oddajemy się wyłącznie kontemplacji tego, jaka ona jest. Nawet kontrolowanie własnego zachowania (towarzyszące większości interakcji społecznych) jest takim równoległym zadaniem, które może całkowicie hamować uwzględnianie poprawki na sytuację. Stąd powszechność podstawowego błędu atrybucji.

Inna postulowana deformacja to **asymetria atrybucji aktora i obserwatora:** podczas gdy cudze zachowania wyjaśniamy raczej czynnikami wewnętrznymi, w odniesieniu do zachowań własnych stosujemy raczej czynniki zewnętrzne. Kiedy Marysia zakocha się w Janku, powiadamy „ależ ona kochliwa" (widzimy, że przyczyną tak intensywnych uczuć nie może być Janek); sama Marysia jednak upatruje przyczyny swoich uczuć w Janku („ach, jakiż on barczysty i ogólnie wspaniały"). Choć hipoteza o asymetrii atrybucji aktor-obserwator wiele lat cieszyła się dużą popularnością, zainspirowane nią badania dowiodły, że w istocie tej asymetrii... nie ma (zob. rozdz. 6.1.3). Asymetria aktor-obserwator jest jednak zwykle słaba (Maile, 2006) i łatwo zanika w służbie motywu ochrony samooceny - jeżeli własne zachowanie jest wyraźnie pozytywne, ludzie silniej przypisują je czynnikom wewnętrznym niż sytuacyjnym. Motyw samooceny jest też odpowiedzialny za kolejną deformację - **egotyzm atrybucyjny,** czyli tendencję do wyjaśniania własnych zachowań w pochlebny dla siebie sposób. Na przykład Janusz Czapiński pytał narodową próbkę Polaków, od czego lub kogo zależało to, że poprzedni rok był dla nich udany lub nieudany. Jak ilustruje tabela 5.5, odpowiedzi w ogromnym stopniu były funkcją tego, czy dany rok był udany (sukces), czy też nieudany (porażka). W szczególności własne sukcesy są wyjaśniane czynnikami wewnętrznymi (atrybucje podwyższające poczucie własnej wartości), porażki zaś - czynnikami zewnętrznymi (atrybucje obronne). Pierwsza z tych skłonności jest przejawiana częściej i w sposób bardziej konsekwentny niż druga - ludzie z reguły sobie przypisują sukcesy, a choć porażki przypisują co prawda chętniej sytuacji, czasami upatrują ich przyczyny w samych sobie. Sugeruje to, iż motyw samooceny (obrona i podwyższanie poczucia własnej wartości) nie jest jedynym mechanizmem egotyzmu atrybucyjnego. Inny mechanizm to zgodność-niezgodność uzyska-

Tabela 5.5. Odsetek wskazań, od czego lub kogo zależało to, że miniony rok był w życiu respondenta udany lub nieudany

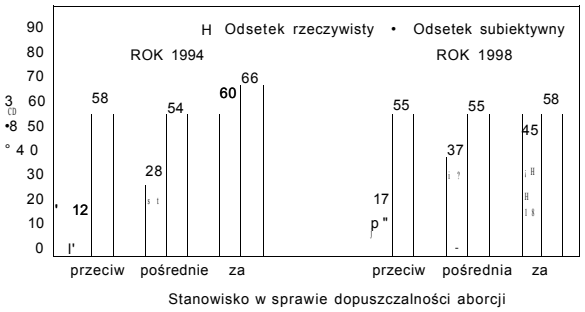
	Nieudany	Udany
Od innych ludzi	34	27
Od losu	59	39
Od władz	26	4
Ode mnie	29	82

Źródło: Czapiński i Panek, 2009, s. 200.

nego wyniku z oczekiwaniami. Jeżeli przygotowywaliśmy się do egzaminu i go zdaliśmy, wynik ten jest zgodny z naszym oczekiwaniem i łatwiej przyjąć zań odpowiedzialność niż za porażkę, której ani nie planowaliśmy, ani nie oczekiwaliśmy. Jeżeli jednak porażka była oczekiwana (wiedzieliśmy, że egzamin jest bardzo trudny), to rośnie skłonność do przyjmowania za nią odpowiedzialności.

Innym zniekształceniem jest **egocentryzm atrybucyjny** polegający na przecenianiu własnego wkładu w jakiś wynik osiągany wspólnie z innymi osobami. Ross i Sicoly (1979) zapytali osoby pozostające w małżeństwie, jaki odsetek różnych obowiązków domowych (zakupy, sprzątanie itd.) jest wykonywany przez nie, a jaki przez partnera. Zsumowane procenty odpowiedzialności przypisywanej sobie przez oboje małżonków z reguły przekraczały 100%, co oznacza, że przynajmniej jedno z nich przeceniało swój wkład. Jedno z możliwych wyjaśnień tego efektu odwołuje się do motywu samooceny, jednakże egocentryzm atrybucyjny stwierdza się także w odniesieniu do wyników negatywnych, tak więc pochlebne myślenie 0 samym sobie nie do końca wyjaśnia przecenianie własnego wkładu. Głównym mechanizmem odpowiedzialnym za egocentryzm jest większa łatwość przypomnienia sobie działań własnych niż partnera (dobrze pamiętam zakupy, które sam robiłem, ale nie pamiętam zakupów męża, gdyż mnie przy nich nie było).

Ostatnią gruntownie uzasadnioną empirycznie deformacją atrybucji jest **efekt fałszywej powszechności** polegający na przecenianiu stopnia rozpowszechnienia własnych poglądów, zachowań 1 preferencji (Ross, Greene i House, 1977). Rycina 5.8 ilustruje ten efekt na przykładzie postaw Polaków wobec dostępności aborcji - w roku 1994 (tuż przed wprowadzeniem nowej ustawy regulującej tę kwestię) i cztery lata później. Choć rzeczywiste postawy Polaków wobec tego problemu były silnie zróżnicowane (co ilustrują faktyczne odsetki badanych opowiadających się za każdym stanowiskiem), zwolennicy poszczególnych opinii uważają zwykle, że większość Polaków myśli podobnie jak oni sami (co ilustrują odsetki subiektywne podawane w odpowiedzi na pytanie „Jaki procent Polaków jest tego samego zdania, co Pan/i?"). Efekt fałszywej powszechności dotyczy wielu własnych cech i poglądów (np. palacze przeceniają liczbę palących osób), choć nie tych najbardziej pozytywnych, w wypadku których ludzie wolą przeceniać raczej własną wyjątkowość (w służbie motywu samooceny).



Rycina 5.8. Efekt fałszywej powszechności: rzeczywiste i subiektywne odsetki Polaków zajmujących różne stanowiska w sprawie dopuszczalności aborcji (dwie próby ogólnopolskie badane w latach 1994 i 1998)

Źródło: Wojciszke, 2002b, s. 109.

Zakładanie, że nasze poglądy i cechy występują u innych częściej niż w rzeczywistości, jest uwarunkowane dwoma czynnikami. Pierwszy wiąże się z podwyższoną dostępnością umysłową: kiedy myślimy o jakiejś kwestii, bardziej skupiamy się na własnym stanowisku niż na innych możliwych, o których często w ogóle nie myślimy, jako że zdają nam się niemożliwe do przyjęcia. Ponadto zwykle otaczamy się ludźmi „rozsądnymi", czyli o poglądach podobnych do naszych, żyjąc w swoistym getcie informacyjnym. Drugi powód jest taki, że przecenianie powszechności swoich poglądów utwierdza nas w poczuciu ich słuszności, co samo w sobie jest pożądane, a ponadto podnosi przekonanie o wartości własnej osoby. Drugie z tych wyjaśnień każe oczekiwać, że przecenianie pojawia się przede wszystkim u osób wyznających poglądy mniejszościowe (co również ilustruje rycina 5.8), jako że ich opinie są częściej atakowane i wymagają silniejszej obrony.

Jak się to robi 5: Oceny trafności spostrzegania osób

Czy spostrzegamy ludzi w sposób trafny, a więc zgodny z rzeczywistością? Na to pytanie próbowano odpowiedzieć na wiele sposobów. Na przykład Stephen Porter i współpracownicy (2008) pokazywali badanym twarze 17 bandytów poszukiwanych listem gończym oraz tyleż twarzy noblistów nagrodzonych za działalność humanitarną. Czas ekspozycji twarzy wynosił albo 30 sekund, albo 0,1 sekundy, choć okazało się, że odgrywał niewielką rolę. Zadaniem uczestników była ocena stopnia, w jakim każda osoba zasługuje na zaufanie, jest miła i agresywna, a następnie rozpoznanie, kto jest bandytą, a kto noblistą. Nobliści byli spostrzegani jako bardziej godni zaufania, życzliwsi i mniej agresywni od bandytów, ale różnice te były niewielkie, choć przekraczały poziom wahań przypadkowych. Jednak tylko 61% bandytów zostało rozpoznanych jako niegodni zaufania, noblistów zaś rozpoznano jako godnych zaufania zaledwie w 53% przypadków (co nie różniło się od wartości losowej). Wyniki te wskazują więc na bardzo niewielką trafność natychmiastowego spostrzegania tego, czy ktoś jest godzien zaufania, czy nie.

Badanie Portera i współpracowników jest interesujące z powodu przekonującego kryterium prawdziwości. Nietrudno jednak zauważyć, że kryterium to jest bardzo wąskie - nadaje się do nielicznych cech i nielicznych osób spostrzeganych. Właśnie kryterium, czyli wskaźnik prawdy o człowieku, stanowi najpoważniejszy problem w badaniach nad trafnością, ponieważ każdy wskaźnik budzi wątpliwości. Trzy kryteria używane są najczęściej. Po pierwsze, **opisy innych** obserwatorów - jeżeli to, co sądzimy o Krysi, zgadza się z tym, co sądzą o niej inni, to rośnie szansa, że nasze sądy na jej temat są prawdziwe, szczególnie jeśli oni dobrze Krysię znają. To nieco zawodne kryterium, ponieważ ludzie bywają stronniczy i popadają w stereotypowe myślenie, które nie musi być trafne (kiedyś wszyscy wierzyli, że Ziemia jest płaska, co widać gołym okiem). Pód drugie, **samoopisy,** czyli deklaracje na własny temat w kwestionariuszach osobowości. Wydaje się to kryterium jeszcze bardziej zawodnym, jako że sądy ludzi o sobie są zwykle nazbyt pochlebne i wydają się tylko słowami. Jednak kwestionariusze osobowości to nie tylko słowa - setki badań dowodzą, że osoby o odmiennych wynikach w kwestionariuszach inaczej myślą o świecie, co innego widzą w konkretnych sytuacjach społecznych, inaczej zapamiętują, a przede wszystkim zachowują się w odmienny sposób. Kryterium trzecim jest właśnie **przewidywanie zachowań** - jeżeli nasze sądy o Krysi pozwalają dobrze przewidzieć, co uczyni ona w przyszłym tygodniu, to nie sposób im odmówić prawdziwości. Pewnym problemem jest tutaj oczywiście dobór zachowań (aby dobrze wyrażały daną cechę) i to, aby było ich wiele (konkretne, pojedyncze zachowania są zwykle słabo przewidywane na podstawie ogólnych cech).

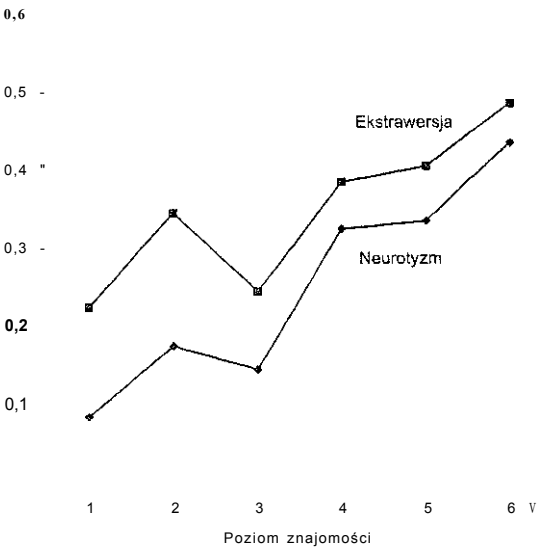
Z tabeli 5.6 wynika, że trafność spostrzegania różnych cech przedstawia się podobnie przy dwóch pierwszych kryteriach i jest wyraźnie niższa przy kryterium trzecim - przewidywaniu zachowań. Metaanalizy z tej tabeli prezentują wyniki pochodzące od ponad 40 tysięcy badanych. Jeżeli nawet znajdziemy jakieś badanie, które wykazuje kompletny brak trafności albo doskonałą trafność spostrzegania innych, to i tak niewiele ono zmieni. Tabela 5.6 i rycina 5.9 świadczą o tym, że trafność przedstawia się różnie dla różnych cech. Najtrafniej ocenianą cechą jest ekstrawersja - zapewne dlatego, że liczne jej przejawy są dobrze widoczne (takie jak towarzyskość, rozmowność, silne wyrażanie emocji). Natomiast trafność ocen neurotyzrnu jest wyraźnie mniejsza, zapewne dlatego, że większość przejawów tej cechy (zamartwianie się, skłonność do depresji i lęku) pozostaje słabiej widoczna w zachowaniu. Wreszcie trafność spostrzegania rośnie wraz ze wzrostem znajomości obserwatora ż obserwowaną osobą. Jak wskazuje rycina 5.9, ten przyrost trafności wraz ze znajomością jest nieco silniejszy dla cech słabo obserwowalnych, takich jak neurotyzm.

Problem trafności spostrzegania nie sprowadza się oczywiście tylko do wnioskowania o cechach. Z adaptacyjnego punktu widzenia najważniejszym przedmiotem wnioskowania są intencje czy zamiary osoby spostrzeganej, szczególnie te o zagrażającym charakterze. Niemniej intencje są ulotne i znalezienie dla nich przekonującego, kryterium trafności wydaje się zadaniem jeszcze trudniejszym i na razie nierozwiązanym.

Tabela 5.6. Trafność spostrzegania ludzi w zależności od cechy i rodzaju kryterium w świetle metaanaliz (Współczynniki korelacji)

Cecha	Opisy innych	Samoopisy	Zachowanie
Ekstrawersja	0,43	0,41	0,26
Sumienność	0,36	0,37	0,19
Neurotyzm	0,33	0,34	0,18
Otwartość	0,32	0,34	0,25
Ugodowość	0,32	0,29	0,14

Źródło: Connelly i Ones, 2010, s. 1102,1106,1113.



Rycina 5.9. Poziom trafności spostrzegania ekstrawersji i neurotyzrnu w zależności od stopnia znajomości osoby spostrzeganej

* Kryterium trafności był samoopis osoby spostrzeganej; poziom znajomości: 1 = osoba nieznana, 2 = przypadkowy znajomy, 3 = kolega z pracy, 4 = współmieszkaniec z akademika, 5 = przyjaciel, 6 = członek rodziny.

Źródło: na podstawie metaanalizy w Connelly i Ones, 2010, s. 1106.

5.4. Ocenianie ludzi

Dotychczasowe rozważania nad spostrzeganiem ludzi dotyczyły deskryptywnego, czyli opisowego aspektu znaczenia informacji o nich. Obok niego większość informacji o człowieku ma też znaczenie wartościujące, czyli ewaluatywne. Jeżeli mówimy, że ktoś jest głupi, to chodzi nam nie tylko o jego niską sprawność procesów umysłowych, lecz także o to, że zasługuje na negatywną ocenę. Niemal wszystkie określenia człowieka w języku naturalnym zawierają wartościowanie (ocenę), 0 czym można się przekonać, wymieniając dowolne nazwy cechy. Dlatego w języku potocznym nie można niczego powiedzieć o człowieku, nie wartościując go przy okazji. Ponieważ oceny wartościujące bywają krzywdzące i same w sobie wzbudzają negatywne emocje w stosunku do spostrzeganej osoby, poprawność polityczna (jak również język naukowy) każą ich unikać. Mówimy więc „sprawny inaczej" (poprawność) albo „niska sprawność procesów umysłowych" (nauka), co brzmi sztucznie, ale ma tę zaletę, że nie wzbudza nienawiści czy pogardy.

Spostrzegając innych, ludzie nie tylko interpretują ich zachowania w kategoriach kryjących się za nimi cech, lecz także wnioskują o wartościującym znaczeniu tych zachowań. Kształtują sobie ogólne wrażenie, jak dalece spostrzegana osoba jest dobra lub zła. Od dawna przy tym wiadomo, że te dwa rodzaje znaczenia - opisowe i wartościujące - są oddzielnie kodowane w pamięci i odmiennie przetwarzane, gdyż służą różnym funkcjom (Lewicka, 1993). Znaczenie opisowe jest przetwarzane celem skategoryzowania osób, czyli rozpoznania ich cech l motywów (intencji), natomiast znaczenie wartościujące jest przetwarzane celem zdecydowania, czy osób tych należy raczej unikać, czy też dążyć do kontaktu z nimi. Z punktu widzenia przetrwania oceny takie mają kapitalne znaczenie, dlatego wiele z nich formułujemy w sposób natychmiastowy i automatyczny, nawet jeszcze przed szczegółowym rozpoznaniem ocenianego obiektu. Inne oceny mają charakter przemyślany. Omówię tu trzy najważniejsze sposoby ujmowania procesu oceniania jako wartościowań automatycznych, jako oddolnej integracji danych o ocenianym człowieku i jako procesu tendencyjnego sprawdzania hipotez.

5.4.1. Oceny automatyczne

Podobnie jak w wypadku wniosków opisowych, wiele ocen wartościujących ma natychmiastowy i bezwiedny charakter, za co odpowiedzialne są głównie dwa mechanizmy: przenoszenie ocen ze schematów i przenoszenie ocen z bieżących stanów oceniającego człowieka.

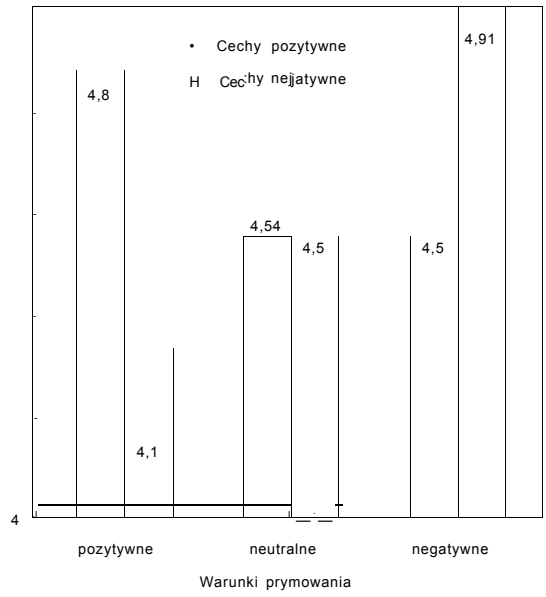
Omawiane w rozdziale 3 schematy zawierają nie tylko informacje opisowe o typowych własnościach egzemplarza schematu, lecz także typowe reakcje afektywne (uczuciowe) na egzemplarz schematu, m.in. przedstawiciela jakiejś kategorii osób. Na przykład schemat policjanta zawiera nie samą wiedzę o typowych cechach policjanta (umundurowany, wysoki, zasadniczy), ale również typowe oceny i reakcje emocjonalne (strach, niechęć, ocena negatywna). Zidentyfikowanie spostrzeganego człowieka jako uosobienia jakiejś kategorii czy schematu prowadzi nie tylko do aktywizacji prototypu (informacji opisujących typowy egzemplarz schematu), lecz także do typowej reakcji afektywnej na egzemplarz danego schematu. W konsekwencji ocena spostrzeganej osoby może być skutkiem przeniesienia reakcji z odpowiedniego prototypu na tę osobę, dokładnie na takiej samej zasadzie, na jakiej działa uprzednio omówione „wzbogacanie" pamięci o informacje wygenerowane z prototypu. Ocena globalna napotkanego człowieka może zatem wynikać z jego początkowego (często nieświadomego) sklasyfikowania, a nie z roztrząsania jego szczegółowych własności. Ponieważ proces ten jest automatyczny i prosty, może on przebiegać bardzo szybko, co dobrze przystaje do obserwacji, że nasze reakcje afektywne na innych ludzi bywają natychmiastowe i nierzadko występują jeszcze przed odebraniem czy zanalizowaniem dokładnych danych na temat ocenianego człowieka (Zajonc, 1980b). Występowania tego rodzaju zjawisk dowodzą badania Susan Fiske (1982) i jej współpracowników nad wpływem wywieranym przez schematy zarówno zindywidualizowane („mój narzeczony"), jak i szeroko podzielane („polityk") na spostrzeganie osób rzeczywistych i fikcyjnych. Badania te wykazały, że identyczne cechy osoby spostrzeganej - same w sobie neutralne czy nawet dodatnie - prowadziły do oceny silnie negatywnej, jeżeli ich nosiciel był spostrzegany jako uosobienie negatywnego schematu polityka, bądź też do oceny względnie neutralnej, jeżeli taka identyfikacja nie miała miejsca. Niemniej zjawisko to występowało jedynie u tych badanych, którzy mieli dobrze wykształcony stosowny schemat (w tym wypadku dysponowali szeroko rozbudowaną wiedzą o politykach).

Fiske sformułowała także przejrzysty i potwierdzony licznymi badaniami model teoretyczny precyzujący, w jakich warunkach oceny mają charakter schematopochodny, a w jakich ich formuło-

wanie przyjmuje postać oddolnej integracji danych (Fiske i Pavelchak, 1993). Model ten zakłada, że oceny schematopochodne pojawiają się w dwóch wypadkach. Po pierwsze, gdy wśród danych o ocenianym człowieku znajduje się identyfikator kategorii (np. informacja, że jest on policjantem, albo widok jego munduru), a dane o jego szczegółowych cechach albo nie dotyczą zawartości kategorii (np. „chadza na ryby", co ma się nijak do zawartości schematu „policjant"), albo są z tą kategorią zgodne (np. „wysoki"). Po drugie, wówczas gdy identyfikator nie jest dany, ale konfiguracja cech jest tak charakterystyczna dla kategorii, że automatycznie wywołuje ją z pamięci (np. jeżeli napotkana osoba jest i wysoka, i zasadnicza, i niezbyt rozgarnięta równocześnie). W obu tych wypadkach przestajemy interesować się dalszymi cechami specyficznymi dla ocenianej osoby i formułowanie oceny odbywa się na zasadzie przeniesienia reakcji afektywnej typowej dla danej kategorii osób na tę konkretną jednostkę. Jeżeli jednak specyficzne cechy człowieka okazują się sprzeczne z kategorią bądź nie wywołują z naszej pamięci żadnego schematu, wówczas żadnej gotowej oceny nie można wykorzystać i musi ona zostać sformułowana od podstaw, czyli na mocy oddolnej integracji danych.

Fiske i współpracownicy udowodnili także, że rola schematów w ocenianiu (i spostrzeganiu człowieka w ogóle) rośnie wtedy, gdy:

- dany schemat był niedawno używany do formułowania ocen (dzięki czemu cechuje go wysoka dostępność pamięciowa i duże prawdopodobieństwo ponownego użycia);
- schemat jest mało skomplikowany wewnętrznie (dzięki czemu zawarte w nim treści są jednoznacznie pozytywne lub negatywne, a prototypowa reakcja afektywna jest silna);
- sąd wydawany jest w pośpiechu (ocenianie schematopochodne pochłania mniej czasu);
- losy człowieka oceniającego nie zależą od człowieka ocenianego (ten pierwszy może więc sobie pozwolić na pomyłki w ocenie i jest słabo motywowany do dokładności).



Rycina 5.10. Oceny cech osób ze zdjęć w zależności od warunków prymowania

Źródło: Ferguson, Bargh i Nayak, 2005, s. 188.

Drugi mechanizm automatycznego formułowania ocen wartościujących jest jeszcze prostszy i polega na przeniesieniu pozytywnego lub negatywnego stanu doświadczanego przez osobę oceniającą na osobę ocenianą. Jeżeli czujemy się dobrze, ocenimy nową osobę pozytywnie. Jeżeli źle - ocenimy ją gorzej. Mechanizm ten działa głównie w odniesieniu do osób nieznanych (w stosunku do których nie mamy jeszcze wykształconej żadnej postawy) i może mieć całkowicie nieświadomy charakter. Ilustrują to badania Melissy Ferguson i współpracowników (2005), którzy prosili ich uczestników o ocenę kilku cech pozytywnych (szczerość, twórczość i mądrość) lub negatywnych (samolubność, niegrzeczność i podłość) kilkudziesięciu osób przedstawionych im za pomocą zdjęć. Tuż przed ekspozycją każdego zdjęcia i oceną wyświetlano badanym krótkie „błyski", ich zadaniem było zaś wskazać jak najszybciej, czy błysk był wyświetlany z lewej, czy z prawej strony ekranu. Błyski zawierały słowa o treści pozytywnej („wakacje", „prezent"), o treści negatywnej („bomba", „zarazki") albo były neutralnymi, pozbawionymi sensu ciągami liter („mozarbnab"). Ponieważ słowa były wyświetlane bardzo krótko (70 milisekund) i dodatkowo przykryte „maskami" (następnymi ciągami liter wyświetlanymi przez 50 milisekund), badani nie byli w stanie świadomie ich odczytać - zaledwie 3% spośród nich w ogóle zdawało sobie sprawę z tego, że błyski zawierały jakieś słowa, a nikt nie potrafił powiedzieć, jakie. Umysły badanych wyraźnie jednak reagowały na uczuciową treść słów, przenosząc ją na osoby ze zdjęć. Jak ilustruje rycina 5.10, po prymowaniu słowami pozytywnymi badani silniej przypisywali osobom ze zdjęć cechy pozytywne niż negatywne, po prymowaniu zaś słowami negatywnymi - odwrotnie.

5.4.2. Oddolna integracja danych

Omówione dotąd automatyczne oceny są formułowane głównie wtedy, kiedy jesteśmy mało

zainteresowani osobą ocenianą (jest ekspedientką w sklepie, a nie naszym szefem) albo coś nam przeszkadza w formułowaniu ocen (nie mamy czasu zastanawiać się nad ekspedientką, bo myślimy o szefie). Kiedy jednak zależy nam na trafności ocen, wówczas formułujemy je w sposób przemyślany. Ponieważ praktycznie każda informacja o innym człowieku zawiera taką czy inną ocenę, nasz ogólny stosunek doń jest rezultatem procesu integracji (scalania) tych cząstkowych ocen.

Najprostsza możliwa zasada integrowania ocen cząstkowych w ocenę globalną to ich sumowanie. Jeżeli Adamowi przysługują takie cechy, jak wesoły (+2), inteligentny (+3) i życzliwy (+3), a ich oceny cząstkowe (powiedzmy, na skali od -3 do +3) przedstawiają się tak jak podano w nawiasach, to nasza ocena globalna Adama wyniesie +8. Inna zasada integrowania danych to uśrednianie, oparte na założeniu, że ocena globalna jest wynikiem uśrednienia ocen cząstkowych. Nasz przykładowy Adam zasługiwałby zatem na ocenę 2,67. W niektórych warunkach przewidywania obu modeli się różnią. Tak dzieje się na przykład wtedy, gdy do zestawu informacji dodamy jeszcze jedną, mniej krańcową od dotychczasowych. Model sumowania zakłada, że rezultatem dodania takiej (i zresztą każdej pozytywnej) informacji będzie wzrost oceny globalnej, model uśredniania zakłada natomiast jej spadek. W przykładzie z Adamem dodatkowa informacja, że jest on zwinny (+1), spowodowałaby wzrost oceny (z +8 na +9) w myśl modelu sumowania, a spadek (z 2,67 do 2,25) w myśl modelu uśredniania. Liczne badania Normana Andersona (1981) i współpracowników dowiodły, że w takiej sytuacji trafniejsze są przewidywania modelu uśredniania: ocena globalna rośnie wskutek dodania nie każdej informacji pozytywnej, lecz jedynie informacji pozytywniejszej od już posiadanych. To samo stosuje się do spadku oceny w wyniku otrzymywania dalszych danych negatywnych.

Trzeci model zaproponowany przez Andersona to ważone uśrednianie, oparte na założeniu, że ocena globalna jest wynikiem uśrednienia ocen cząstkowych pomnożonych przez ich wagę. Waga oceny cząstkowej wyraża jej ważność, czyli wielkość wpływu na ocenę globalną w porównaniu z innymi, współwystępującymi informacjami. Najważniejszym wyznacznikiem wagi informacji jest treść celu, z uwagi na który formułujemy ocenę innego człowieka. Jeżeli oceniamy Adama jako kandydata do wspólnego spędzenia wakacji, to życzliwość będzie odgrywała większą rolę w naszej ocenie niż inteligencja, choć cechy te są jednakowo pozytywne. Jeżeli oceniamy go jako ewentualnego partnera do tenisa, to najważniejsza może się okazać zwinność, choć jest to cecha ogólnie mniej pozytywna od pozostałych.

Ważone uśrednianie pozwala także uwzględnić efekty kolejności otrzymywanych informacji przez przypisanie stosunkowo większej wagi informacjom początkowym. Liczne badania dowodzą, że informacje uzyskane jako pierwsze wywierają silniejszy wpływ na ocenę globalną niż te otrzymane w dalszej kolejności. Ten efekt pierwszeństwa sprawia, że osoba opisana jako inteligentna - przedsiębiorcza - impulsywna - krytyczna - uparta - zazdrosna jest ceniona wyżej niż osoba opisana w odwrotnej kolejności (Asch, 1946). Efekt pierwszeństwa wynika głównie z tego, że informacje otrzymane jako pierwsze dostarczają kontekstu interpretacyjnego dla danych uzyskanych w dalszej kolejności. Jeżeli więc dowiadujemy się o, powiedzmy, lojalności osoby mądrej, inaczej to zinterpretujemy niż wiadomość o lojalności głupca. W pierwszym wypadku lojalność znaczy tyle, co wierność i konsekwencja; w drugim - tyle, co uparta ślepota i niezdolność do zmiany. Ponieważ prawie wszystkie dane o ocenianych osobach cechują się pewną wieloznacznością, informacje uzyskane jako pierwsze z kolei i początkowy sąd o ocenianym człowieku służą jako umysłowe narzędzie subiektywnego ujednoznaczniania danych.

Inne zjawisko wykryte w badaniach nad wartościowaniem to niejednakowe traktowanie przez ludzi danych pozytywnych i negatywnych, co znane jest pod nazwą asymetrii pozytywno-negatywnej. Liczne dane Janusza Czapińskiego (1985, 1988) dowodzą, że asymetria owa rozkłada się na dwa różne efekty. Pierwszy z nich to inklinacja pozytywna - skłonność do formułowania raczej pozytywnych niż negatywnych ocen innych ludzi, siebie samego, obiektów społecznych i świata w ogólności (czyli optymizm). Ludzie tacy z reguły przeceniają stopień osobistej kontroli nad biegiem wydarzeń i pozostają raczej w pozytywnym niż negatywnym nastroju. Drugi składnik asymetrii to efekt negatywności, czyli większy wpływ informacji negatywnych niż pozytywnych na oceny ogólne. Negatywne zdarzenia i komunikaty niosą więcej informacji i są lepiej przez ludzi różnicowane - na przykład w językach naturalnych istnieje z reguły więcej negatywnych niż pozytywnych określeń cech ludzkich czy emocji (aby się o tym przekonać, spróbujmy wymienić wszystkie nazwy emocji - których jest więcej, dodatnich czy ujemnych?). Informacje negatywne prowadzą do subiektywnie pewniejszych wniosków, gdy pochodzą z wiarygodnego źródła. Ludzie-wymagają też

lepszego uzasadnienia sądów negatywnych niż pozytywnych i precyzyjniej uzasadniają własne oceny negatywne.

Inklinacja pozytywna oznacza większą wagę informacji dodatnich, efekt negatywności zaś - większą wagę informacji ujemnych. Efekty te są sprzeczne, nie mogą zatem występować równocześnie. Od czego więc zależy, który z nich się pojawi? Czapiński powiada, że głównym czynnikiem jest to, czy mowa o faktach, czy o nadziejach i oczekiwaniach. Kiedy mowa o faktach, czyli wiarygodnych informacjach o innym człowieku, negatywy wywierają silniejszy wpływ od pozytywów - w wypadku, gdy jednych i drugich jest tyle samo, opinia ogólna jest negatywna. Pesymizm ma więc swoje źródło w realizmie. Kiedy jednak mowa o oczekiwaniach, przypuszczeniach i hipotezach, pozytywy stają się ważniejsze od negatywów, opinia ogólna zaś - pozytywna. Optymizm ma więc swoje źródła w teoriach i oczekiwaniach. Zresztą optymizm ten - nawet gdy nierealistyczny - okazuje się często zbawienny dla człowieka, ponieważ wzmaga jego wysiłki, a dzięki temu i osiągane wyniki (zob. rozdz. 10.4.3).

Po drugie, ujemna ocena osoby cechującej się zarówno zaletami, jak i wadami (efekt negatywności) jest przejawem strategii unikania ryzyka w kontaktach interpersonalnych. Ogólnie negatywna ocena takiej osoby prowadzi do wycofania się z wszelkich z nią kontaktów, co wyklucza ewentualne szkody. Niemniej strategia taka jest adaptacyjna wyłącznie na krótką metę - w dłuższym planie czasowym prowadziłaby do zaniku kontaktów społecznych jednostki, jako że większość naszych bliźnich ma nie tylko zalety. Aby utrzymać i rozwijać kontakty społeczne, jednostka musi więc przynajmniej czasami ujawniać efekt pozytywności, czyli decydować, że dwuznaczna osoba zasługuje na dodatnią ocenę. Z funkcjonalnego punktu widzenia decyzja taka wydaje się najrozsądniejsza, gdy jej możliwe konsekwencje są raczej niewielkie. Rozumowanie to prowadzi do przewidywania, że efekt pozytywności pojawi się wówczas, gdy integrujemy sprzeczne (pozytywne i negatywne) informacje o niewielkiej intensywności, efekt negatywności zaś ~ podczas integrowania sprzecznych danych o wartościowości silnej (kiedy koszty cudzych wad mogą być wielkie). Przewidywanie to potwierdził empirycznie Czapiński (1982).

Po trzecie, występowanie omawianej asymetrii jest uzależnione od opisowej treści informacji stanowiącej podstawy ocen - czy treść ta dotyczy moralności, czy sprawności ocenianego człowieka - zróżnicowania Wskazywanego już w rozdziale 5.1.3. W dziedzinie moralności informacje o zachowaniach pozytywnych są mniej diagnostyczne dla odpowiadających im cech osobowości niż zachowania negatywne. Większość ludzi zachowuje się przeważnie uczciwie, życzliwie i przyzwoicie - taki jest nakaz społeczny i spotyka się to z aprobatą otoczenia, w związku z czym nie wiadomo, czy zachowanie takie wynika ze szczególnych cech osobowości, czy też z wymogów społecznych. Przeciwnie jest z zachowaniami nieuczciwymi - jeżeli ktoś kradnie, świadczy to na pewno o jego nieuczciwości, a nie o uleganiu naciskom. Odwrotnie sprawy się mają w dziedzinie sprawności, gdzie zachowania negatywne są mało diagnostyczne dla cech, czyli pozwalają o nich wnioskować z niewielkim stopniem pewności. Na egzaminie można słabo wypaść nie z powodu braku zdolności, lecz z przyczyny braku motywacji, słabego przygotowania lub niechęci egzaminatora. Silnie diagnostyczne są natomiast zachowania pozytywne - jeżeli ktoś rozwiąże zadanie, z którym inni nie dają sobie rady, świadczy to na pewno o wysokim poziomie zdolności (przy niskim ich poziomie zadanie po prostu nie zostałoby rozwiązane). Omówione zróżnicowanie diagnostyczności pozytywów i negatywów w tych dwóch dziedzinach decyduje 0 tym, że silny efekt negatywności stwierdza się jedynie w dziedzinie moralności, natomiast w dziedzinie sprawności ulega on zanikowi, a nawet odwróceniu do efektu pozytywności (Reeder, 1985; Skowroński i Carlston, 1987). Jeżeli dowiadujemy się więc, że ktoś ukradł 1000 zł i że ofiarował taką samą sumę na sierociniec, pozostajemy przy negatywnej opinii o jego moralności. Jeżeli natomiast dowiadujemy się, że ktoś raz ukończył bieg jako pierwszy, a raz jako ostatni w dobrej stawce zawodników, jesteśmy raczej wysokiego zdania o poziomie jego talentu.

Efekty pozytywności i negatywności w procesie integrowania sprzecznych danych zależą więc zarówno od treści informacji, jak i od natężenia jej wartościowości. Oba te czynniki mogą działać niezależnie, a w konsekwencji warunki najbardziej sprzyjające efektowi pozytywności to integrowanie sprzecznych informacji dotyczących sprawności 1 słabo nasyconych wartościowaniem, natomiast efektowi negatywności sprzyja przetwarzanie informacji dotyczących moralności i silnie nasyconych wartościowaniem. Wykazali to Wojciszke, Brycz i Borkenau (1993), dając osobom badanym dwa pozytywne i dwa negatywne opisy zachowań tej samej cechy. Jak ilustruje tabela 5.7, kiedy wszystkie zachowania dotyczyły cechy sprawczej, takiej jak inteligencja, wniosek i cena ogólna były

pozytywne (zwłaszcza gdy informacja była tylko umiarkowanie wartościująca). Gdy jednak zachowania pozytywne i negatywne dotyczyły uczciwości, a więc cechy wspólnotowej, ostateczne wnioski były negatywne, szczególnie przy informacji krańcowo wartościującej.

5.4.3. Tendencyjne sprawdzanie hipotez

Trzeci model jest swoistym wypośrodkowaniem tego, co się dzieje przy oddolnym zbieraniu danych i ocenianiu na podstawie schematu. W myśl tego podejścia punktem wyjścia procesu oceniania jest zwykle jakaś mniej lub bardziej nieświadoma hipoteza co do tego, jaka okaże się formułowana ocena. Ta wstępna hipoteza prowadzi do tendencyjnego zbierania potwierdzających ją danych o osobie ocenianej nieświadomie (Wojciszke, 1991). Źródłem hipotez mogą być nasze motywacje (do oceny kochanego człowieka przystępujemy zwykle z nastawieniem, że okaże się ona raz jeszcze pozytywna), dotychczasowa wiedza ogólna (o policjantach) czy początkowa wiedza o danej osobie (egzaminator przekonany o nieuctwie jakiegoś studenta traktuje egzamin jako okazję do sprawdzenia tej opinii), a nawet własne stany emocjonalne (będąc w dobrym humorze, formułujemy więcej ocen pozytywnych, niż będąc w złym). Niezależnie od swego źródła hipotezy takie w dość podobny sposób zniekształcają proces formułowania oceny, ponieważ wpływają na przebieg różnych składających się nań operacji umysłowych. W szczególności hipotezy:

- organizują proces poszukiwania danych w otoczeniu bądź we własnej pamięci (m.in. nastawiają na poszukiwanie danych istotnych dla rozstrzygnięcia o prawdziwości hipotezy, pozwalają skrócić poszukiwanie danych, gdy okazują się one zgodne z oczekiwaniem, a wydłużyć je w wypadku sprzeczności);
- ® decydują o interpretacji znaczenia danych i o sposobie ich ujednoznaczniania w wypadloi wieloznaczności (zwykle niejasne dane sąasymilowane, „podciągane" do hipotezy);
- decydują o wiarygodności danych (akceptacja danych prawdopodobnych, podważanie wiarygodności danych nieprawdopodobnych);
- zmieniają zachowanie autora hipotez w taki sposób, że osoby stanowiące obiekt hipotez mogą je potwierdzać własnym postępowaniem (samospełniające się przepowiednie).

Nastawienie na poszukiwanie danych istotnych dla rozstrzygnięcia o prawdziwości hipotezy pozwała szukać tego, co ważne, a ignorować to, co nieważne. Sprawdzanie czyjejś inteligencji nastawia więc oczywiście na informacje o jego sprawności i szybkości uczenia się, ale nie, powiedzmy, o jego poglądach politycznych czy zdolnościach muzycznych. Taka reguła poszukiwania informacji nazywa się strategią diagnostyczności i ma charakter w pełni racjonalny. Jednak nakaz poszukiwania danych diagnostycznych dla hipotezy przekształca się często w poszukiwanie głównie danych prawdopodobnych przy założeniu słuszności tejże i jednoczesnym ignorowaniu danych z nią sprzecznych. Na przykład, sprawdzając hipotezę o czyimś braku inteligencji, o wiele bardziej interesujemy się przejawami głupoty niż mądrości tej osoby. Taka reguła zbierania danych nosi nazwę strategii konfirmacji i prowadzi zwykle do częstszego potwierdzania (konfirmacji) hipotezy, niż wynikałoby to z obiektywnych danych.

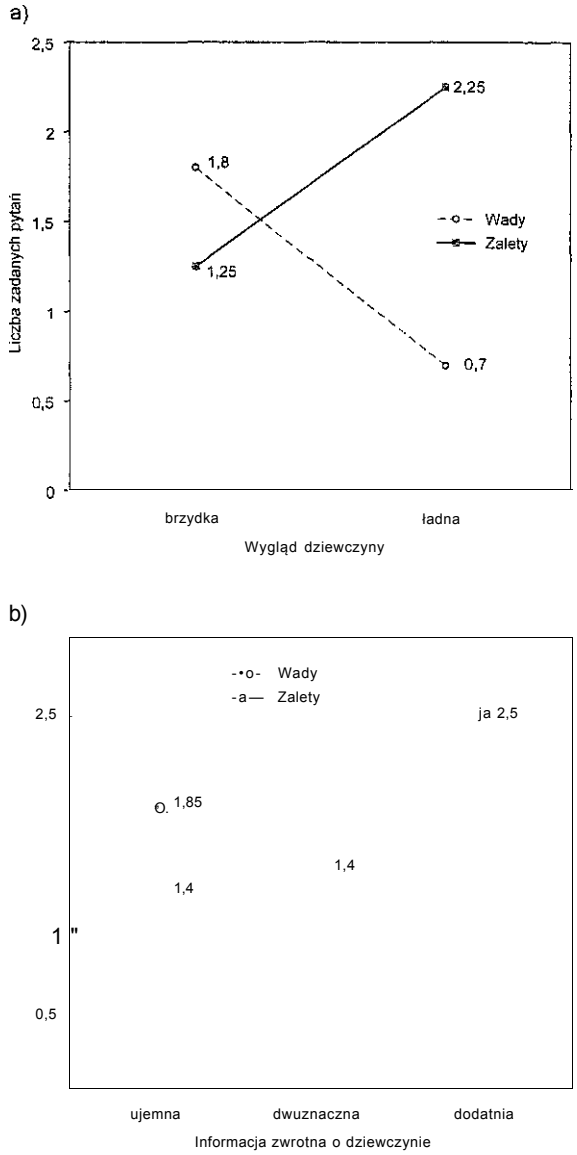
Tabela 5.7. Efekty pozytywności i negatywności we wnioskowaniu o cechach i w ocenach globalnych w dziedzinie sprawczości i wspólnotowości przy integrowaniu informacji o umiarkowanym lub krańcowym znaczeniu wartościującym

Wartościowość	Dziedzina treści		Średnia
	sprawcze	wspólnotowe	
Wnioski dotyczące cech			
Umiarkowana	1,01*	0,25	0,63*
Krańcowa	0,33	-0,94*	-0,32*
Średnia	0,67*	-0,34*	
Oceny ogólne			
Umiarkowana	1,37*	-0,09	0,64*
Krańcowa	0,56*	-1,30*	-0,38*
Średnia	0,97*	-0,69*	

* Oceny istotnie odbiegające od zera, czyli wartości neutralnej.

Źródło: Wojciszke, Brycz i Borkenau, 1993, s. 330.

Ilustracją działania obu tych strategii zbierania danych jest badanie, w którym studenci dostawali zdjęcie pewnej licealistki, aby odgadnąć, czy jest ona lubiana, czy nielubiana przez rówieśników z klasy (Wojciszke, 1994a). Badani mogli zadać pytanie o 16 wypisanych na liście cech dziewczyny - sprawdzając, jaki odsetek klasy przypisuje jej każdą z nich. Połowa cech była pozytywna, połowa negatywna, a niezależnie od tego połowa miała charakter silnie wartościujący (np. inteligentna, kłótliwa), połowa zaś - słabo wartościujący (np. przezorna, niecierpliwa). Zadaniem uczestników było odgadnięcie stosunku do dziewczyny po możliwie najmniejszej liczbie zadanych pytań (co miało być wskaźnikiem inteligencji społecznej), dzięki czemu można było .sprawdzić, jakie rodzą-



Rycina 5.11. Liczba pytań o zalety i wady spostrzeganej dziewczyny w zależności od jej wyglądu (część a) - pierwsza faza zbierania danych) oraz zależności od sprzężenia zwrotnego na jej temat (część b) - druga faza zbierania informacji)

Źródło: Wojciszke, 1994a, s. 395, 396.

je informacji uważają oni za najważniejsze. Po pierwsze, okazało się, że badani znacznie częściej pytali o cechy silnie niż słabo wartościujące, co było przejawem strategii diagnostyczności, łatwiej bowiem zdiagnozować stosunek do dziewczyny na podstawie przypisywanych jej cech silnie wartościujących, a więc w dużym stopniu decydujących o stosunku do niej. Po drugie, badani stosowali też strategię konfirmacji. Jak ilustruje część a) ryciny 5.11, kiedy dziewczyna ze zdjęcia była ładna, częściej pytali oni o jej zalety niż wady, kiedy zaś była brzydka - odwrotnie. Wygląd dziewczyny podsuwał więc pozytywną bądź negatywną hipotezę, którą następnie uczestnicy sprawdzali w tendencyjny sposób - pytając o cechy wysoce prawdopodobne z punktu widzenia sformułowanej przez siebie hipotezy.

Cały ten wzorzec obowiązywał tylko w początkowej fazie poszukiwania danych. W fazie końcowej zaczął odgrywać rolę dodatkowy czynnik w postaci sprzężenia zwrotnego na temat opinii klasy o dziewczynie, co ilustruje część b) ryciny 5.11. Badani otrzymywali mianowicie albo niepochlebną informację zwrotną (gdy pytali o cechę negatywną, dowiadywali się, że większość klasy uważa, iż dziewczyna ma tę cechę, gdy o cechę pozytywną - że jej nie ma), albo informację pochlebną (odwrotnie), albo dwuznaczną (przy cechach zarówno pozytywnych, jak i negatywnych dowiadywali się, że mniej więcej połowa klasy przypisuje je dziewczynie). Jak ilustruje prawa część ryciny 5.1 lb, im bardziej pochlebna była informacja zwrotna, tym częściej badani pytali o cechy pozytywne, a tym rzadziej o negatywne. Choć więc w drugiej fazie poszukiwania danych porzucili oni już hipotezę wywiedzioną z wyglądu dziewczyny, proces poszukiwania danych nie stał się chaotyczny, lecz został podporządkowany kolejnej hipotezie - tym razem wywiedzionej z informacji zwrotnej. W tym eksperymencie badani bez trudu odstąpili od swojej pierwotnej hipotezy (że ładna dziewczyna ma pozytywne cechy, a brzydka - negatywne) na rzecz innej hipotezy (że pochlebnie widziana dziewczyna ma pozytywne cechy itd.). W rzeczywistości jednak ludzie często się do swoich hipotez przywiązują, szczególnie gdy stoją za nimi silne motywacje, i nie porzucają ich na rzecz hipotez alternatywnych.

Hipotezy decydują też o tendencyjnej interpretacji danych obserwacyjnych, czego dowodzi klasyczne badanie, w którym przyszli nauczyciele (studenci) oceniali zdolności intelektualne sześcioletniej dziewczynki przedstawionej im za pomocą filmu wideo (Darley i Gross, 1983). Dziewczynka bawiła się piłką, a z tła wynikało, że pochodzi ona albo z rodziny zamożnej (ładny domek jednorodzinny), albo z rodziny biednej (obskurny wieżowiec). Jeżeli badani oglądali tylko ten zapis, informacja o pochodzeniu dziewczynki nie wpływała na formułowaną przez nich ocenę jej zdolności. Wpływ taki ujawniał się dopiero wtedy, gdy dodatkowo otrzymywali wieloznaczną informację o szkolnych osiągnięciach dziecka (oglądali zapis rozwiązywania przez dziewczynkę testów, w których czasami wypadała dobrze, a czasami źle). Uczestnicy przekonani, że dziewczynka pochodzi

z rodziny biednej, interpretowali tę informację jako negatywną i niżej oceniali jej zdolności niż ci przekonani, że pochodzi ona z rodziny zamożnej (którzy z kolei interpretowali tę informację *in plus).* Eksperyment ten wskazuje, że stereotyp może oddziaływać na spostrzeganie nie tyle jako źródło gotowych sądów o przedstawicielu stereotypizowanej grupy, ile jako źródło hipotez, które utendencyjniają interpretację dwuznacznych danych.

Hipotezy prowadzą także do „produkowania" potwierdzających je danych pomimo swojej początkowej fałszywości. Jest to zjawisko **samospełniającej się** przepowiedni. Jego istotą jest postawienie na temat natury jakiejś sytuacji czy człowieka pewnej błędnej hipotezy („ten nowy sąsiad wygląda na agresywnego faceta, ma takie czarne, zrośnięte brwi"), która inicjuje sekwencję zdarzeń („sprawdzę, czy rzeczywiście jest taki agresywny, i rzucę w jego psa kamieniem") doprowadzających do pojawienia się autentycznych dowodów jej trafności („ale krzyczy i wygraża - rzeczywiście jest agresywny, miałem rację"). W jednym z pierwszych badań empirycznych nad tym zjawiskiem Rosenthal i Jacobson (1968) zmierzyli iloraz inteligencji uczniów pewnej szkoły podstawowej, po czym wylosowali 20% dzieci i zapowiedzieli nauczycielom, że w ciągu najbliższego roku szkolnego ujawnią one bardzo wyraźny przyrost inteligencji, która dotąd była u nich utajona (przeprowadzone badania testowe dotyczyły rzekomo wykrywania takiego właśnie utajonego potencjału intelektualnego). Kiedy w rok później autorzy powtórnie zmierzyli inteligencję swoich badanych, owe 20% dzieci ujawniło rzeczywisty (obiektywnie mierzony) jej przyrost. Studium to nie rozstrzygnęło o przyczynach owego wzrostu inteligencji, późniejsze badania wykazały jednak, że czynnikiem za to odpowiedzialnym było zapewne postępowanie nauczycieli, którzy obdarzali tych uczniów większą uwagą i zachętą do nauki, co doprowadziło do ich rzeczywistego rozwoju intelektualnego. Późniejsze badania dowiodły, że samospełniająca się przepowiednia jest zjawiskiem przebiegającym w trzech etapach:

- obserwator formułuje jakąś błędną hipotezę na temat obserwowanej osoby;
- ® traktuje tę osobę stosownie do swoich oczekiwań;
- ® osoba ta zaczyna reagować na to zachowaniem, które potwierdza hipotezę obserwatora.

Warunkiem pojawienia się tej sekwencji zdarzeń jest bezpośredni kontakt między obserwatorem a „obiektem" hipotezy i relatywnie większa zdolność tego pierwszego do narzucania własnej

Teoria 5: Automatyczne połączenie spostrzegania z działaniem

Ap Dijksterhuis i John Bargh (2001) wskazują na automatyczne, „ekspresowe" połączenie ośrodków mózgowych odpowiedzialnych za spostrzeganie osób z ośrodkami odpowiedzialnymi za własne zachowanie osoby spostrzegającej. Badania nad tzw. neuronami lustrzanymi sugerują, że mogą to być zresztą te same ośrodki - Giacomo Rizzolatti pokazał w licznych badaniach, że zarówno u ludzi, jak i małp obserwujących akt chwytania ręką aktywizują się te same obszary mózgu, które są aktywne podczas własnego wykonywania tego aktu (Cattaneo i Rizzolatti, 2009). System neuronów lustrzanych prawdopodobnie ułatwia uczenie się nowych zachowań (przez naśladownictwo) i jest odpowiedzialny za zarażanie się zachowaniem innych. Obserwacja jakiegoś zachowania u innych (ziewanie) budzi bezwiedną, czyli nieprzemyślaną i niezamierzoną tendencję do wykonania tego samego zachowania (również ziewania). Wiele badań podsumowanych w rozdziale 12.3.4 dowodzi takiej automatycznej mimikry oraz tego, że ułatwia ona kontakty społeczne oraz nasila pozytywne relacje między osobą naśladowaną i naśladującą. Automatyczne połączenie spostrzegania z działaniem leży też u podłoża zjawiska polegającego na tym, że sama aktywizacja jakiejś cechy prowadzi do wzrostu zachowań ją ujawniających. Aktywizacja pojęcia konformizmu powoduje wzrost konformizmu w zachowaniu, aktywizacja uprzejmości - większą uprzejmość w zachowaniu. Również aktywizacja stereotypów skutkuje wzrostem przejawiania zgodnych z nimi zachowań. Aktywizacja schematu starości powoduje wolniejsze chodzenie i głoszenie bardziej konserwatywnych poglądów, a schematu skinheada - przesunięcie poglądów w kierunku bardziej uprzedzonych, a nawet aktywizacja stereotypu profesora (zawierającego inteligencję) wiedzie do istotnego wzrostu wiedzy ogólnej (Kawakami, Dovidio i Dijksterhuis, 2003).

Do wszystkich tych zmian nie jest potrzebna ani intencja, ani świadomy wysiłek, choć każda wymaga powiązania prymowanego pojęcia z własnym ja - mianowicie prymowanie schematu profesora (czy sportowca) prowadzi do bardziej sprawnego intelektualnie (fizycznie) zachowania, pod warunkiem że nasila przekonanie badanych o własnej skuteczności w danej dziedzinie (Hansen i Waenke, 2009). Innymi słowy, prymowanie jakiegoś pojęcia staje się przyczyną zmian w zachowaniu o tyle, o ile zmienia też bieżący obraz własnej osoby, a dokładniej - treść bieżących autoschematów osoby spostrzegającej (zob. rozdz. 6.1.1). Zmiany w ja roboczym są więc mediatorem wpływu prymowania na zachowanie (Wheeler et al., 2007). Niemniej ten swoisty mechanizm asymilacji w zachowaniu pod wpływem prymowania (lepsze rozwiązywanie testu wiadomości ogólnych po aktywizacji schematu „profesor" czy „inteligencja") występuje wtedy, kiedy prymowane pojęcia mają charakter ogólny. Kiedy aktywizowane treści są konkretne i krańcowe (jak,Albert Einstein"), w zachowaniu może się pojawić kontrast - pod wpływem myśli o Einsteinie zachowujemy się nieco głupiej niż zwykle.

definicji sytuacji (Jussim, 1998). Hipotezy nauczyciela czy przełożonego mają zatem większą szansę na samopotwierdzenie niż hipotezy ucznia czy podwładnego.

Zjawisko samospełniających się przepowiedni wzbudziło sporo kontrowersji, jako że dotyczy zmiany niesprawiedliwych i fałszywych ocen w rzekomo prawdziwe oraz stanowi ważny mechanizm podtrzymywania stereotypów i uprzedzeń. Dziś jednak wiemy, że istnienie tego zjawiska nie ulega wątpliwości (wykazano je w ponad 300 badaniach), choć jego siła jest stosunkowo niewielka i na przykład wpływ rzeczywistych zdolności ucznia na uzyskiwane przezeń oceny szkolne pozostaje znacznie większy od wpływu oczekiwań jego nauczycieli lub rodziców. Co więcej, osoby obserwowane mogą zdawać sobie sprawę z negatywnych oczekiwań żywionych przez różnych obserwatorów pod swoim adresem i potrafią skutecznie im przeciwdziałać. Niemniej samospełniające się przepowiednie mogą prowadzić do niebezpiecznego zniekształcenia ocen, jeżeli ich efekty kumulują się przez dłuższy okres, na przykład w kolejnych latach nauki szkolnej (Jussim i Harber, 2005).

5.5. **Podsumowanie**

Ludzkie zachowania są wieloznaczne, a sposób ich interpretacji zależy zarówno od tego, jakie treści aktywizują spostrzegane akty i jakie treści są już na wstępie aktywne w umyśle osoby spostrzegającej. Dwa rodzaje treści w spostrzeganiu osób mają jednak pierwszeństwo nad innymi - sprawczość (sprawność) i wspólnotowość (moralność, funkcjonowanie społeczne). Wnioski na temat spostrzeganych ludzi są wyciągane na podstawie ich twarzy oraz zachowania zarówno ekspresyjnego, jak i celowego. Czyni się to za pomocą procesów i automatycznych, i kontrolowanych. Początkowo teorie atrybucji zakładały, że spostrzegający człowiek jest „naukowcem z ulicy" w przemyślany sposób wyciągającym racjonalne wnioski o przyczynach zachowania innych osób (teoria wniosków korespondentnych, model współzmienności). Badania empiryczne wskazały jednak na liczne odstępstwa faktycznie dokonywanych przez ludzi atrybucji od tych modeli normatywnych: podstawowy błąd atrybucji, egotyzm i egocentryzm atrybucyjny oraz efekt fałszywej powszechności. Próby wyjaśnienia tych zjawisk doprowadziły do sformułowania procesualnych modeli atrybucji, sugerujących, że rozpoznanie sensu obserwowanego zachowania jest procesem automatycznym i mało podatnym na dezorganizację, natomiast uwzględnienie poprawki na sytuację to proces kontrolowany i silnie podatny na dezorganizację wskutek równoległego wykonywania innych zadań umysłowych.

Spostrzeganiu innych ludzi nieodłącznie towarzyszy ich wartościowanie, czyli ocenianie. Oceny mogą być formułowanie „oddolnie" na zasadzie integrowania ocen cząstkowych niesionych przez szczegółowe informacje o człowieku, bądź też „odgórnie" na zasadzie przenoszenia na ocenianego człowieka gotowej reakcji afektywnej zawartej w schemacie, do którego został on przypisany. Trzeci model oceniania zakłada, iż schematy i inne przesłanki powodują formułowanie początkowych hipotez na temat wartości ocenianego człowieka, a hipotezy te utendencyjniają proces poszukiwania i interpretacji danych, czasami prowadząc do samospełniających się przepowiedni. Każdy z tych modeli jest do pewnego stopnia trafny, choć w innych warunkach.

Kluczowe pojęcia

Asymetria atrybucji aktora i obserwatora
Atrybucje
Atrybucyjny model współzmienności
Cienkie plastry zachowania
Dominacja
Dwuetapowy model atrybucji
Efekt fałszywej powszechności
Efekt negatywności
Efekt pierwszeństwa
Efekt świeżości
Egocentryzm atrybucyjny
Egotyzm atrybucyjny
Inklinacja pozytywna
Oceny schematopochodne
Podstawowy błąd atrybucji
Powszechność zachowania
Samospełniająca się przepowiednia
Spontaniczne wnioski o cechach
Spójność zachowania
Sprawczość
Strategia diagnostyczności
Strategia konfirmacji
Trój etapowy model atrybucji
Ukryte teorie osobowości
Wartościowość
Wnioski korespondentce
Wspólonotowość
Wybiórczość zachowania
Wymiary twarzy

Literatura uzupełniająca

Kofta, M., Szustrowa, T. (red.) (2001). *Złudzenia, które pozwalają żyć* (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Moskowitz, G.B. (2009). *Zrozumieć siebie i innych. Psychologia poznania społecznego*, przekł. A. Sawicka-Chrapkowicz, I. Suchecki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B. (2010). *Sprawczość i wspólnotowość. Podstawowe wymiary spostrzegania społecznego*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

6.1. Treści zawarte w ja
6.1.1. Autoschematy
6.1.2. Ja realne, idealne i powinnościowe
6.1.3. Spostrzeganie siebie a innych
Jak to się robi 6: Różnice w rozumieniu cech własnych i cudzych
6.2. Geneza: skąd się bierze ja?
6.2.1. Wnioski z własnego zachowania
6.2.2. Porównania społeczne
6.2.3. Kultura: ja niezależne i współzależne
6.3. Funkcje: po co mamy ja?
6.3.1. Negocjowanie tożsamości
6.3.2. Symulacja psychiki innych
6.3.3. Samokontrola
6.3.4. Regulacja zachowania celowego
Problem 6: Dlaczego ludzie oglądają telewizję?
6.4. Taktyki autoprezentacji
6.4.1. Taktyki obronne
6.4.2. Taktyki asertywne
6.5. Skutki autoprezentacji
Teoria 6: Obserwacyjna samokontrola zachowania
6.6. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

R o z i t z i

B p - o s t a ^ g a n i s s i e b i e

Choć wszyscy zdają się wiedzieć, czym jest ich ja, pojęcie to zadziwiająco trudno zdefiniować. Ja na pewno obejmuje własne ciało (oraz jego obraz i ocenę); wiedzę o sobie (czyli strukturę ja); tożsamość (która nadaje poczucie ciągłości ja w czasie i zmieniających się sytuacjach oraz odróżnia nas od innych), a także zdolność i skłonność do dokonywania wyborów oraz do działań celowych i samoregulacji. Ja jest jednak bytem zdumiewającym, ponieważ zawiera także wiele elementów, które są tyleż cudze, co nasze, takich jak kochani przez nas ludzie (którzy mają własne ja) albo odgrywane role lub wyznawane wartości i normy (które zawarte są w ja także wielu innych ludzi). Współczesny człowiek żyje w kalejdoskopowym świecie, często zmieniając role i wykonywane zajęcia, miejsce zamieszkania i otoczenie społeczne. Dlatego ja i tożsamość stały się obecnie większym problemem, niż były jeszcze niedawno, kiedy znaczna większość ludzi spędzała całe życie w tym samym miejscu w sensie geograficznym i społecznym, z tymi samymi ludźmi, których nie wybierała (nie wyłączając męża lub żony), wykonując tę samą pracę, słowem - ani nie zmieniając, ani nie wybierając swojej tożsamości.

- ' fr^sci za^tańs v/ ja

Ja jest bardzo złożoną i bogatą strukturą wiedzy. Świadczy o tym różnorodność ja fenomenologicznych, a więc uświadamianych w danej chwili fragmentów czy wersji ja (świadomość można sobie wyobrazić jako reflektor przesuwający się po strukturze ja - część oświetlona to doświadczane w danej chwili ja fenomenologiczne). Świadczą o tym także bardziej obiektywne zjawiska, takie jak efekt odniesienia do ja polegający na lepszym zapamiętywaniu informacji odnoszonych do własnej osoby niż przetwarzanych w inny sposób. Jeżeli ludzie dostaną listę cech z prośbą o zdecydowanie, jak dalece każda z nich odnosi się do nich samych, to lepiej potrafią ją potem odtworzyć niż wtedy, kiedy odnosili listę do innych osób (Rogers, Kuiper i Kirker, 1977). Odnoszenie informacji do innych również ułatwia jej zapamiętywanie - tym bardziej, im bardziej rozbudowana jest nasza o nich wiedza. Dzieje się tak dlatego, że im bogatsza jest struktura wiedzy, do której odnosimy odebraną informację, tym więcej powstaje skojarzeń w momencie jej przetwarzania, co później ułatwia przypominanie (Symons i Johnson, 1997). Struktura ja jest rozbudowana najbardziej, a ponadto cechuje się również chronicznie podwyższoną dostępnością pamięciową. Jednym z jej przejawów

jest tzw. efekt ***cocktail-party*** polegający na tym, że informacje dotyczące nas samych łatwiej do nas docierają nawet w warunkach pochłonięcia uwagi czymś innym (tak jak własne imię przebija się przez szum rozmów podczas *cocktail-party).*

Psychologowie w różny sposób próbują poradzić sobie ze złożonością ja. Niektórzy przyjmują, że człowiek ma wiele różnych ja (księgowa, feministka, córka), czemu często towarzyszy przekonanie, że za tymi licznymi, prezentowanymi publicznie wizerunkami ukrywa się jakiejś ja „wewnętrzne" i prawdziwe (którego odnalezieniu miałyby posłużyć liczne podręczniki samopomocy psychologicznej zalegające na księgarskich półkach). Idea wielości ja wydaje się jednak fałszywa, gdyż idzie przecież ciągle o tę samą osobę, a podstawowym problemem jest wyjaśnienie, jak ten sam człowiek może mieć tak różne tożsamości. Rozsądniej wydaje się przyjąć, że ja jest luźną strukturą różnych ról i tożsamości społecznych, przekonań na własny temat i samoocen oraz wartości i celów uznawanych za własne. Na podobieństwo okrągłej góry lodowej ukazuje zwykle tylko niewielki swój obszar, a obszary te mogą się szybko zmieniać, choć ich liczba jest ograniczona. Rolę fal obracających górą lodową odgrywają w tej metaforze zmieniające się konteksty społeczne, które ujawniają coraz to inne obszary ja (skrupulatna i racjonalna księgowa w pracy, rozpieszczona dziewczynka w kontakcie z matką itd.).

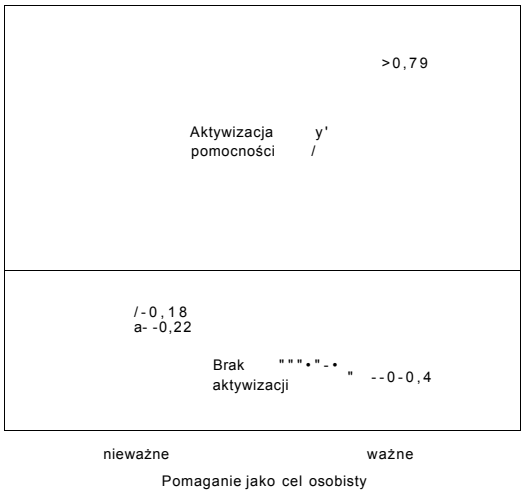
6.1.1. Autoschematy

Nie wszystkie obszary ja są jednakowo dobrze wykształcone. Hazel Markus (1980) zaproponowała pojęcie **autoschematu** dla opisania obszaru ja, w zakresie którego człowiek ma dobrze sprecyzowane poglądy i bogatą wiedzę o sobie. Autoschematy wykształcamy w dziedzinach, które są dla nas ważne, ponieważ odróżniają nas od innych ludzi, definiują wartość naszej osoby i dotyczy ich wiele podejmowanych przez nas aktywności. Możemy więc mieć autoschemat kobiecości (jeżeli definiujemy świat ludzi przez pryzmat płci, co jest częstym zjawiskiem), osoby pomocnej (jeżeli opiekujemy się starszą, schorowaną babcią), studentki, osoby niezależnej itd. Wskaźnikiem wykształcenia autoschematu jest krańcowość sądów o sobie w danej dziedzinie i uważanie tej ostatniej za ważną. Badania Markus i współpracowników wykazały, że osoby posiadające autoschemat w jakiejś dziedzinie w porównaniu z aschematykami: 1) częściej oceniają nadchodzące informacje z uwagi na ich istotność dla tej dziedziny (np. więcej informacji traktują jako dotyczące własnej kobiecości); 2) łatwiej przetwarzają informacje o sobie w tej dziedzinie (np. szybciej dokonują samoopisu); 3) lepiej zapamiętują informacje o sobie z tej dziedziny; 4) częściej dokonują przewidywań własnych zachowań w tej dziedzinie oraz 5) przejawiają większy opór wobec informacji niezgodnych z już posiadanymi na własny temat w danej dziedzinie. Krótko mówiąc, autoschematy wywierają silny wpływ na przetwarzanie związanych z nimi informacji, podobnie zaś sprawy mają się z zachowaniem - ludzie o dobrze wykształconej samowiedzy w jakiejś dziedzinie podejmują więcej dotyczących jej zachowań. W późniejszej literaturze na oznaczenie tego, co Markus nazwała autoschematami, używano wielu innych określeń (takich jak „dziedziny ja" czy ważne cele osobiste), niemniej idea zawsze pozostaje ta sama - tylko niektóre części ja są dobrze wykształcone i ważne w sensie wpływania na to, co myślimy i robimy.

Aby autoschematy mogły wpłynąć na przetwarzanie informacji lub zachowanie, muszą zostać najpierw zaktywizowane, czyli z elementu pamięci długotrwałej stać się częścią pamięci operacyjnej, co nazywane jest tworzeniem ja roboczego. **Ja** robocze to ta część struktury ja, która jest w danej chwili aktywna. Z uwagi na bardzo ograniczoną pojemność pamięci operacyjnej pomieścić się w niej mogą tylko nieliczne informacje, zwykle te, które są wywołane z pamięci przez bieżący kontekst. Na przykład większość z nas ma zakodowane w pamięci informacje związane z własną narodowością, ale czytając ten podręcznik, zapewne nie myślimy o sobie jako o Polakach (zakładając, że w ogóle myślimy). Jest natomiast bardzo prawdopodobne, że tożsamość narodowa ulegnie aktywizacji podczas spotkania ze studentami pochodzącymi z pięciu różnych krajów.

Inna bardzo ważna funkcja zawartych w ja autoschematów to decydowanie o efektach aktywizacji pojęć (schematów, stereotypów itp.) pozornie niezwiązanych z ja (Wheeler, DeMarree i Petty, 2007). Jak przekonują dane przytaczane w różnych miejscach tego podręcznika, aktywizacja pojęć skutkuje pojawianiem się zgodnego z nimi postępowania- na przykład aktywizacja treści agresywnych powoduje wzrost agresji we własnym zachowaniu (zob. rozdz. 15.3.1), a aktywizacja treści prospołecznych - wzrost pomagania nieznajomym osobom (zob. rozdz. 14.2.1). Zawartość struktury ja decyduje o tym, czy aktywizacja takich pojęć faktycznie wpłynie na zachowanie, czy też nie. Warunkiem owego wpływu okazuje się zgodność treści aktywizowanych z tymi, które są już zawarte

w ja. Jednym z wielu dowodów na to jest eksperyment, którego uczestnicy uważali pomaganie za swój ważny lub nieważny cel osobisty. Wykonywali oni na komputerze dosyć nudne zadanie polegające na decydowaniu, czy wyświetlony na ekranie ciąg liter zawiera wielką literę („sftFdop"), czy też nie („trnpfas"). Po zakończeniu proszeni byli o napisanie komentarza na temat sterującego tym zadaniem programu po to, aby pomóc jego autorowi, rzekomo zagranicznemu studentowi. Miarą pomagania była liczba napisanych słów i czas poświęcony na redagowanie komentarza. Badani nie wiedzieli o tym, że między kolejnymi ciągami liter pokazywanymi na ekranie wyświetlano im też podprogowo (przez 23 milisekundy, co nie wystarcza do świadomego odczytu) nazwy kilku zawodów, których istotąjest pomaganie (pielęgniarka, położna). Ta nieświadoma aktywizacja pomocności poskutkowała wzrostem pomagania nieznajomemu programiście w porównaniu z grupą kontrolną, której wyświetlano podprogowo bezsensowne ciągi liter. Jak jednak wynika z ryciny 6.1, aktywizacja pomocności działała w taki sposób jedynie u tych badanych, dla których pomaganie innym było ważnym celem osobistym. Aby pojawiło się faktyczne pomaganie innemu człowiekowi, potrzebna jest więc zarówno aktywizacja treści związanych z pomaganiem, jak też ich obecność w strukturze ja. Co ważne, warunkiem wpływu treści zawartych w ja na zachowanie wcale nie jest tworzenie świadomych intencji i planów działania ani nawet uświadomienie sobie owych treści, jak zakładały wcześniejsze teorie ja. Wiele danych (podobnie jak te z ryciny 6.1) dowodzi, że wystarczy nawet automatyczna aktywizacja tych treści, podobnie jak w wypadku wszelkich struktur zawartych w naszym umyśle.



Rycina 6.1. Natężenie pomagania nieznajomemu jako funkcja aktywizacji pomocności i osobistej ważności pomagania jako celu

Źródło: Aarts et al., 2005, s. 477.

6.1.2. Ja realne, idealne i powinnościowe

Nie wszystkie obszary ja dotyczą rzeczywistych informacji na własny temat, czyli ja realnego. Tory Higgins (1989) wykazał, że obok ja realnego ludzie dysponują także ja idealnym i ja powinnościowym. Ja idealne oznacza to, jaki człowiek chciałby być, a więc formułowane pod własnym adresem pragnienia, nadzieje i aspiracje, podczas gdy ja powinnościowe - to, jaki człowiek swoim zdaniem powinien być, czyli przekonania o własnych obowiązkach, powinnościach i obligacjach. Badania Higginsa i współpracowników wykazały, że pojawienie się lub uwypuklenie rozbieżności między ja realnym i ja idealnym prowadzi do przeżywania emocji depresyjnych, takich jak smutek, rozczarowanie i apatia. Natomiast rozbieżności między ja realnym a powinnościowym wiodą do syndromu pobudzenia, czyli wiązki emocji o silnie zaznaczonym pobudzeniu, takich jak niepokój, strach, poczucie winy i wstyd. Depresja i lęk to dwa najczęstsze rodzaje cierpienia - zwykle wyraźnie się one wyodrębniają choć są wzajemnie powiązane w tym sensie, że osoby lękliwe częściej wpadają w depresję i odwrotnie. Koncepcja Higginsa dobrze wyjaśnia zarówno ich odrębność, jak i dużą częstość pojawiania się - przeważnie nasze ja realne jest gorsze czy to od ja idealnego, czy to od ja powinnościowego.

Typowym przypadkiem rozbieżności pomiędzy ja realnym i ja idealnym jest poniesienie porażki, natomiast typowym przypadkiem rozbieżności między ja realnym a ja powinnościowym jest transgresja moralna (skrzywdzenie innego człowieka czy złamanie normy moralnej). W jednym z badań poproszono 100 osób o przypomnienie sobie jakiejś własnej porażki, drugą setkę zaś - o przypomnienie sobie transgresji moralnej (sytuacji, w której ludzie ci zachowali się „nie w porządku" w stosunku do innej osoby), a następnie o wypisanie emocji, jakich doświadczali w tej sytuacji. Jak ilustruje tabela 13.5, emocje typu depresyjnego były przeżywane znacznie częściej po porażce niż transgresji, emocje typu pobudzeniowego odczuwano zaś częściej po transgresji niż porażce (tylko nieliczne emocje „wspólne" doświadczane były jednakowo często w obu tych sytuacjach).

Tabela 6.1. Odsetki osób deklarujących przeżywanie różnych stanów emocjonalnych w sytuacji porażki i transgresji moralnej

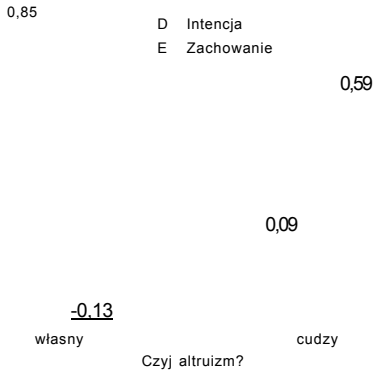
Emocje	Porażka	Transgresja
Emocje depresyjne		
depresja	84	16
apatia	64	13
smutek	31	16
zmęczenie	13	1
Emocje pobudzeniowe		
wstyd	3	58
poczucie winy	6	47
obrzydzenie	3	32
strach	2	19
niepokój	6	22
niepewność	8	18
Emocje „wspólne"		
gniew	47	42
niezadowolenie	10	15
niezadowolenie z siebie	19	12

Źródło: Wojciszke i Dowhyluk, 2003, tab. 1.

6.1.3. Spostrzeganie siebie a innych

Dobrze wiadomo, że ludzie spostrzegają samych siebie inaczej, niż widzą innych. Pierwsza różnica polega na tym, że siebie widzą w bardziej pozytywny sposób niż innych, nawet w wyniku identycznego postępowania, co potwierdza ogromna liczba danych przytaczanych w następnym rozdziale. Druga różnica, znana jako hipoteza aktor-obserwator, miała polegać na tym, że ludzie upatrują przyczyny własnego postępowania w czynnikach zewnętrznych, sytuacyjnych („zakochałam się w Adamie, bo on jest taki niezwykły"), podczas gdy podobne postępowanie cudze wyjaśniają przyczynami raczej wewnętrznymi, tkwiącymi w obserwowanej osobie („moja przyjaciółka zakochała się w Adamie, bo popadła w jakiś tajemniczy stan umysłowy"). Miałoby to wynikać głównie ze skupienia uwagi aktora (interpretującego własne stany i zachowania) na czynnikach zewnętrznych, obserwatora zaś (interpretującego zachowania cudze) - na czynnikach wewnętrznych. Choć hipoteza aktor-obserwator jest często nadal uważana za prawdziwą, metaanaliza 173 badań nad tą różnicą dowodzi, że w istocie jej… nie ma (Malle, 2006). Co prawda, pojawia się ona dla zdarzeń negatywnych, ale ulega odwróceniu dla zdarzeń pozytywnych. Oznacza to na przykład, że własne porażki są wyjaśniane czynnikami sytuacyjnymi, cudze - czynnikami wewnętrznymi, sukcesy zaś są tłumaczone w odwrotny sposób. Hipoteza aktor-obserwator okazała się zatem nietrafna, a różnica ta ujawnia się jedynie wtedy, kiedy wyraża skłonność do bardziej pozytywnego myślenia o sobie niż o innych.

Nietrafność tej hipotezy nie oznacza jednak braku deskryptywnych (opisowych, wykraczających poza wartościowanie) różnic w spostrzeganiu siebie i innych. Dobrze udowodniona różnica polega na tym, że ludzie samych siebie spostrzegają w kategoriach sprawczych, podczas gdy identyczne postępowanie innych interpretują w kategoriach wspólnotowych, o czym była mowa w podrozdziale 5.1.3. Inna różnica deskryptywna dotyczy tego, że wnioskując o sobie, bardziej opieramy się na własnych stanach wewnętrznych (uczuciach i myślach) niż na obserwowalnym zachowaniu, natomiast wnioskując o innych, postępujemy odwrotnie, co Emily Pronin (2009) nazywa złudzeniem introspekcji. Wynika to nie tylko z oczywistego faktu większej dostępności do własnych niż cudzych stanów wewnętrznych, lecz także z tego, że własne stany traktujemy jako ważniejszą przesłankę do wniosków o sobie niż własne zachowania, co ulega odwróceniu podczas wnioskowania o innych. Przejrzystą ilustracją tego zjawiska jest eksperyment, którego uczestnicy mogli się wykazać altruizmem, zarabiając pieniądze na rzecz dobroczynnej instytucji - w tym celu trzymali rękę w zimnej wodzie (co było dość bolesne). Uczestnicy proszeni byli o zadeklarowanie intencji, czyli odpowiedź na pytanie, jak bardzo chcieliby zarobić pieniądze na cel dobroczynny, następnie o faktyczne trzymanie ręki w zimnej wodzie (im dłużej trzymali, tym więcej zarabiali), na koniec zaś - o ocenę własnego altruizmu. Za zgodą badanych deklarację intencji i faktyczne zachowanie rejestrowano na wideo, a nagrania były potem odtwarzane drugiej grupie badanych. Dzięki temu aktorzy (faktyczni wykonawcy zachowania) i obserwatorzy (druga grupa badanych) dysponowali identyczną informacją, oceniając poziom altruizmu aktorów. Jak wskazują dane z ryciny 6.2, intencja okazała się silną podstawą wnioskowania o własnym altruizmie, zachowanie zaś (rzeczywisty czas trzymania ręki w wodzie) wcale nie było używane jako podstawa tych wniosków. Co interesujące, przy wnioskowaniu o cudzym altruizmie pojawił się dokładnie odwrotny wzorzec. Wnioskując o sobie, przeceniamy więc rolę własnych intencji, które zupełnie ignorujemy, wnioskując o innych, ponieważ wtedy skupiamy się niemal wyłącznie na obserwowalnym zachowaniu.



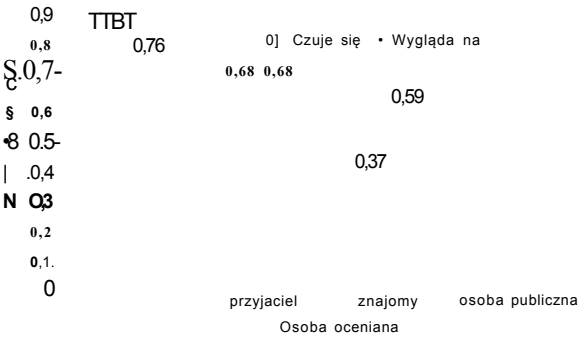
Rycina 6.2. Siła wpływu zachowania i intencji na przypisywanie altruizmu sobie bądź innej osobie

Źródło: na podstawie danych w Kruger i Gilovich, 2004, s. 337.

Innym przejawem złudzenia introspekcji jest niedostrzeganie deformacji we własnym przetwarzaniu informacji, choć widzimy je bez trudu u innych. Na przykład dobrze zdajemy sobie sprawę z efektu pierwszeństwa, czyli z tego, że informacje odebrane jako pierwsze z kolei wywierają najsilniejszy wpływ na formułowane sądy (stąd tak staranny makijaż, kiedy wybieramy się na rozmowę rekrutacyjną w nadziei na otrzymanie pracy), twierdzimy jednak, że sami wcale nie ulegamy efektowi pierwszeństwa (Brycz, 2004). Na podobnej zasadzie widzimy, że reklamy działają na innych, choć zaprzeczamy możliwości, aby działały na nas, a także żywimy przekonanie, że jesteśmy w stanie poznać innego człowieka lepiej niż on jest w stanie poznać nas (Pronin, 2009).

Jak to się robi 6: Różnice w rozumieniu cech własnych i cudzych

Badania nad różnicami w spostrzeganiu siebie i innych ludzi nasuwają hipotezę, że nawet wtedy, kiedy przypisujemy sobie i innym te same - z nazwy - cechy, nie rozumiemy ich w identyczny sposób, ponieważ inne rodzaje treści są bardziej dostępne umysłowo, gdy myślimy o sobie (myśli, uczucia), inne zaś, gdy myślimy o pozostałych osobach (obserwowalne zachowania). Cechy przypisywane sobie bardziej opierają się na treści stanów wewnętrznych, podczas gdy identyczne cechy przypisywane innym - raczej na zewnętrznych przejawach. Choć wiele wyników sugeruje taką różnicę, bazują one na subiektywnych odczuciach osób badanych, które - jak wiemy - często bywają nietrafne. Jakub Niewiarowski i Jerzy Karyłowski (2008) w prosty i pomysłowy sposób wybrnęli z tej introspekcyjnej.pułapki, posługując się obiektywnym wskaźnikiem sposobu definiowania znaczenia cech używanych do samoopisu lub opisu innych. Wskaźnikiem definiowania cech w kategoriach obserwowalnych była (liczona wewnątrz badanego dla kilkudziesięciu wydawanych przez niego ocen) korelacja między odpowiedziami na pytanie „Czy Kuba jest wesoły?" oraz „Jak często Kuba wygląda na wesołego?". Natomiast wskaźnikiem definiowania cech w kategoriach nieobserwowalnych była korelacja między odpowiedziami na pytanie „Czy Kuba jest wesoły?" oraz „Jak często Kuba czuje się wesoły?". Walorem tych wskaźników w postaci korelacji jest ich obiektywny charakter - nie są one introspekcyjnymi deklaracjami, lecz strukturalnymi własnościami sądów (zapewne niedostępnymi introspekcji).



Rycina 6.3. Zbieżność ogólnych i szczegółowych ocen cech różnych osób w zależności od tego, czy oceny szczegółowe dotyczyły obserwowalnych („wygląda na") czy nieobserwowalnych („czuje się") przejawów cech

Źródło: na podstawie danych w Niewiarowski i Karyłowski, 2008.

W serii badań autorzy systematycznie zmieniali osobę, której cechy były oceniane - od ja, przez przyjaciela i znajomego do osoby publicznej (ówczesnego prezydenta Polski). Jak ilustruje rycina 6.3, kiedy badani oceniali własne cechy, owe ogólne oceny istotnie silniej korelowały ze szczegółowymi ocenami typu „czuję się" niż typu „wyglądam na". Dla przyjaciela nie było różnic, ale dla osób odległych, o których badani niewiele wiedzieli, zachodziły one w odwrotnym kierunku - oceny cech bardziej opierały się na tym, co widać („wygląda na"), niż czuć („czuje się"). Dodatkowym argumentem na rzecz trafności tej metody jest fakt, że oba rodzaje korelacji były wyższe w odniesieniu do siebie niż osób mało znanych - struktura ja jest bowiem bardziej spójna niż luźny zbiór informacji, jakie mamy na temat takich osób. Tak więc nawet wtedy, kiedy przypisujemy tę samą cechę sobie i osobie mało znanej, wcale nie mamy tego samego na myśli, a w każdym razie nie na tym samym materiale opieramy swój sąd. Oceny własnych cech bazują bardziej na naszych stanach wewnętrznych (myślach i odczuciach), oceny cudzych natomiast na tym, co obserwowalne (jak kto wygląda).

6.2. Geneza: skąd się bierze ja?

6.2.1. Wnioski z własnego zachowania

Gdyby ludzie spostrzegali siebie w podobny sposób, jak innych, to najważniejszym źródłem wiedzy o sobie byłaby obserwacja własnego postępowania. Zgodnie z teorią **autopercepcji** Daryla Bema (1972) ludzie formułują sądy na własny temat podobnie jak na temat innych - na podstawie swojego zachowania i warunków, w jakich ono przebiega. W szczególności wyciągają wnioski 0 własnych cechach zgodnych z zachowaniem, jeżeli dochodzi do niego w warunkach swobody wyboru, a więc bez spostrzeganych nacisków zewnętrznych. Jeżeli więc ktoś opiekuje się swoją babcią bez widocznych nacisków z czyjejkolwiek strony, wnioskuje, że jest osobą opiekuńczą i pomocną. Jeżeli jednak opiekuje się nią na wyraźne żądanie własnej mamy, to samo zachowanie nie prowadzi do wniosku o własnej pomocności, ponieważ jest ono przezeń widziane jako skutek nacisku, a nie wyraz własnych cech. Na podobnej zasadzie ludzie trenujący przybieranie zasmuconego, zagniewanego lub szczęśliwego wyrazu twarzy silniej doświadczają potem tych emocji w innej, niezwiązanej sytuacji (Schnall i Laird, 2003). Teoria autopercepcji zakłada, że tego rodzaju wnioski z własnego zachowania wymagają świadomych przemyśleń, wiele danych dowodzi jednak, że w istocie mają one często charakter automatyczny i nieświadomy Na przykład ludzie oceniający identyczne dowcipy rysunkowe uważają je za śmieszniejsze, kiedy podczas wydawania ocen przyjmują ekspresję przypominającą uśmiech (proszono ich o trzymanie ołówka w zębach w poprzek w taki sposób, jak przy wymawianiu samogłoski *e),* niż kiedy przyjmują ekspresję smutku (proszono ich o trzymanie ołówka w zębach w taki sposób, jak przy wymawianiu samogłoski w; Strack, Martin 1 Stepper, 1988). Taki wpływ przybieranego wyrazu twarzy na odczuwane emocje z reguły jednak zanika, kiedy ludzie zdają sobie z niego sprawę.

Choć obserwacja zachowań jest ważną przesłanką wnioskowania o innych, stanowi słabą przesłankę wnioskowania o sobie samym, ponieważ - jak wspominałem poprzednio - ludzie z reguły uważają własne uczucia i myśli za ważniejszy wyraz ja niż obserwowalne z zewnątrz zachowania. Drugim powodem, z jakiego zachowanie wywiera mniejszy wpływ na treść przekonań o sobie, niż można byłoby się spodziewać, jest fakt, że przekonania te funkcjonują jako samospełniające się przepowiednie przedłużające w nieskończoność własne trwanie. Jeżeli ktoś myśli o sobie, że kiepsko mu idzie w kontaktach z płcią przeciwną, to już na początku randki potknie się o własną nogę i będzie to znacznie lepiej pamiętać niż świetny dowcip, którym rozbawił partnerkę do łez. Ludzkie przekonania trwają zwykle znacznie dłużej, niż na nie starcza dowodów, i podobnie jest z przekonaniami na własny temat - na przykład ludzie świadomie lub nie starają się je potwierdzić i dążą do kontaktu z innymi, którzy myślą o nich podobnie jak oni sami, nawet wtedy, kiedy są to myśli negatywne (Swann, 2005).

6.2.2. Porównania społeczne

Inni ludzie wpływają na zawartość ja także za pośrednictwem porównań społecznych. Człowiek może wypadać lepiej bądź gorzej od innych, co ma często bezpośredni wpływ na treść i wysokość jego samoocen. Uczestnikami jednego z klasycznych badań na ten temat byli studenci ubiegający się o pracę na pół etatu w odpowiedzi na ogłoszenie w lokalnej gazecie (Morse i Gergen, 1970). Przed rozmową kwalifikacyjną studenci zostali poproszeni o wypełnienie kwestionariuszy (wśród których była skala mierząca samoocenę), po czym stykali się z innym kandydatem (w rzeczywistości pozorantem), który również przyszedł wypełnić kwestionariusze. Dla połowy badanych ten kandydat jawił się jako p. Czysty - pewny siebie, zadbany młody człowiek w ciemnym garniturze i z elegancką teczką. Druga połowa badanych spotykała p. Brudnego - młodego człowieka w woniejącym podkoszulku i podartych spodniach, który nie miał skarpetek i nerwowo rozglądał się dookoła. Pod koniec eksperymentu ponownie dokonano pomiaru samooceny badanych. Ci, którzy natknęli się na p. Brudnego, w porównaniu z którym nietrudno było dobrze wypaść, zaczęli myśleć o sobie wyraźnie lepiej niż na początku eksperymentu. Natomiast badani natykający się na p. Czystego, w porównaniu z którym trudno było dobrze wypaść, myśleli o sobie wyraźnie gorzej niż na początku.

Klasyczna teoria porównań społecznych (Festinger, 1954) zakłada, że ludzie mogą zorientować się, jacy są albo na podstawie dowodów obiektywnych, albo przez porównanie z innymi. Powiedzmy, że aby zrozumieć ten tekst, Tomek musiał przeczytać go trzy razy. Dużo to czy mało? Właściwie nie sposób odpowiedzieć na to pytanie bez porównań z innymi - jeżeli innym wystarczyło przeczytanie jednokrotne, to ze zdolnością rozumienia tekstu jest u Tomka niedobrze; jeżeli zaś inni musieli go przeczytać pięć razy, to jego

zdolność czytania ze zrozumieniem jest świetna (choć moja zdolność pisania - kiepska). Nawet kiedy podstawą sądu o sobie wydają się obiektywne przesłanki (liczba powtórzeń czytania), w istocie opiera się on na porównaniach z innymi. Jeżeli porównuje się z lepszymi, to wypadamy gorzej, jeżeli z gorszymi - wypadamy lepiej. Nic dziwnego, że ludzie chętniej wybierają porównania „w dół", szczególnie w sytuacji zagrożenia dla ich samooceny (Wills, 1981), ponieważ takie porównania pozwalają ją obronić. Leon Festinger zakładał, że ludzie z reguły przyrównują siebie do osób porównywalnych - czyli studenci do studentów, profesorowie do profesorów itd. W rzeczywistości jednak nie zawsze tak bywa. Na przykład kobiety, szczególnie młode, często porównują swoje ciała z ciałami modelek przedstawianymi w mediach, choć obrazy tych ostatnich niezbyt nadają się do porównań, są bowiem nierealistycznie szczupłe i piękne, w czym jest duża zasługa elektronicznej obróbki obrazów i bardzo wybiórczej ich selekcji. Im częściej kobiety porównują się z modelkami, tym mniejsze odczuwają zadowolenie z własnego ciała (zjawisko to jest słabsze w wypadku mężczyzn), według wielu zaś doniesień większość studentek jest niezadowolona ze swojego ciała, co również nie dotyczy mężczyzn (Myers i Crowther, 2009). Oglądanie nierealistycznie szczupłych modelek obniża nie tylko satysfakcję z własnego ciała, lecz także samoocenę w ogóle oraz wprowadza w zły nastrój, a głównym czynnikiem (mediatorem) odpowiedzialnym za te obniżki są właśnie porównania społeczne (Bessenoff, 2006). Zjawisko to dotyczy przy tym tylko kobiet uważających się już na wstępie za niewystarczająco szczupłe, czyli większości.

6.2.3. Kultura: ja niezależne i współzależne

To, co ludzie o sobie myślą, jest w dużym stopniu uwarunkowane kulturowo. Kultury ogromnie się różnią pod wieloma względami, z których najlepiej zbadany jest indywidualizm-kolektywizm (Boski, 2009a). Kultury indywidualistyczne (takie jak amerykańska czy większość europejskich) kładą nacisk na jednostkę, jej osiągnięcia i wartości bezpośrednio służące interesom tejże. Kultury kolektywistyczne (takie jak dalekowschodnie czy większość afrykańskich) uwypuklają przynależność grupową, harmonię społeczną i wartości bezpośrednio służące interesom wspólnoty (czyli kolektywistyczne). Hazel Markus i Shinobu Kitayama (1991) przenieśli to kulturowe zróżnicowanie na poziom jednostek, wprowadzając pojęcie ja niezależnego i ja współzależnego. Ja niezależne jest typowe dla przedstawicieli kultur indywidualistycznych i oznacza definiowanie siebie poprzez to, co odróżnia nas od innych, a więc w kategoriach niezależnych od kontekstu społecznego indywidualnych cech, zdolności, doświadczeń i emocji. Osoba o ja niezależnym uważa za swoje główne zadanie życiowe ekspresję własnego niepowtarzalnego ja, realizację swoich celów i maksymalizację interesów, a skuteczne wypełnienie tych zadań stanowi dla niej podstawę pozytywnej samooceny **i** szczęścia. Ja współzależne jest typowe dla przedstawicieli kultur kolektywistycznych i oznacza definiowanie siebie w kategoriach kontekstowo zmiennych relacji z innymi i odgrywanych ról społecznych. Osoba o ja współzależnym uważa za swoje główne zadanie życiowe to, by przynależeć do społeczności i znaleźć w niej swoje miejsce. Celem jest realizacja interesów grupy, dopasowanie się do innych i utrzymanie harmonijnych relacji społecznych, co stanowi podstawę samooceny i poczucia szczęścia. Relacje społeczne osób o ja niezależnym i współzależnym przedstawiają się więc dość odmiennie. Osoby o ja niezależnym wyrażają wprost swoje pragnienia oraz oczekiwania i tego samego spodziewają się po innych. Osoby 0 ja współzależnym zakładają natomiast, że partnerzy starają się domyślić tych pragnień. Proponując poczęstunek, te pierwsze spytają wprost: „Z czym chcesz kanapkę?". Te drugie powiedzą raczej: „Zrobiłam ci kanapkę z tuńczykiem, bo w zeszłym tygodniu zauważyłam, że ci smakuje". Osoby o ja niezależnym na pierwszą wypowiedź zareagują, deklarując własne preferencje (chcę sałatkę z tuńczykiem), na drugą - skrępowaniem (czują się śledzone). Odwrotnie osoby z ja współzależnym - pierwsza wypowiedź jest dla nich przejawem braku zainteresowania ich pragnieniami (więc odpowiedzą „no, nie wiem"), druga zaś - przejawem rzeczywistej troski i przyjaźni.

Koncepcja Markus i Kitayamy zainspirowała wiele badań, szczególnie gdy się okazało, że ja niezależne-współzależne są dynamicznymi odmianami tożsamości dostępnymi wszystkim ludziom 1 można je dość łatwo aktywizować. Zaproponowano kilka skutecznych służących temu mefod - wypisywanie różnic bądź podobieństw między sobą a osobami bliskimi; czytanie opowiadania opisującego sprawcze lub wspólnotowe działania bohatera; wyszukiwanie zaimków pierwszej osoby liczby pojedynczej (ja, moje) bądź mnogiej (my, nasze); układanie sensownych zdań z ciągów słów o treści sprawczej lub wspólnotowej, a nawet podprogowe wyświetlanie słów o takiej treści (prze-

Tabela 6.2. Konsekwencje aktywizacji ja niezależnego i współzależnego

Aktywizacja ja niezależnego	Aktywizacja ja współzależnego
Rośnie ważność wartości indywidualistycznych (sukces życiowy, ambicja, zdolności, władza). Spada preferencja wartości kolektywistycznych.	Zmniejsza się ważność wartości indywidualistycznych. Rośnie preferencja wartości kolektywistycznych (uczynność, uczciwość, odpowiedzialność).
Dobrostan psychiczny staje się uzależniony od osobistego szczęścia, samospełnienia i własnego sukcesu.	Dobrostan psychiczny staje się uzależniony od wypełniania zobowiązań wobec grupy, pławienia się w chwale innych . członków grupy własnej.
Rośnie rola treści sprawczych i indywidualistycznych w bieżącej strukturze ja, maleje natomiast rola treści wspólnotowych i kolektywistycznych oraz obligacji społecznych. Ludzie bardziej myślą o sobie w kategoriach indywidualnych cech (.jestem ambitny i inteligentny") niż w kategoriach relacji, odgrywanych ról czy przynależności do grup społecznych. Bardziej też myślą o sobie w kategoriach prywatnych („jakie są moje odczucia") niż publicznych.	Rośnie rola treści wspólnotowych i kolektywistycznych w bieżącym myśleniu o sobie, maleje zaś rola obligacji społecznych i treści sprawczych. Ludzie bardziej myślą o sobie w kategoriach relacji („jestem mężem Marysi"), odgrywanych ról („jestem studentem") czy przynależności do grup społecznych („jestem Polakiem"), niż w kategoriach indywidualnych cech. Bardziej też myślą o sobie w kategoriach publicznych („jak widzą mnie inni") niż prywatnych.
Przetwarzanie informacji pomija kontekst, staje się analityczne, kontrastujące, różnicujące (nacisk na różnice).	Przetwarzanie informacji uwzględnia kontekst, staje się holistyczne i asymilatywne (nacisk na podobieństwa).

Źródło: na podstawie wyników metaanalizy w Oyserman i Lee, 2008.

gląd: Oyserman i Lee, 2008). Badania z użyciem tych metod pozwoliły eksperymentalnie wykazać, że aktywizacja ja niezależnego bądź współzależnego wywiera istotny wpływ zarówno na sposób myślenia o świecie, jak i na zachowania społeczne. Metaanaliza 67 badań z udziałem ponad 6 tysięcy osób dowiodła, że aktywizacja ja niezależnego prowadzi (w porównaniu do warunków kontrolnych bądź aktywizacji ja współzależnego) do szeregu istotnych różnic w myśleniu o sobie, innych ludziach i zachowaniach społecznych, które przedstawia tabela 6.2.

Te różnice w przetwarzaniu informacji są dobrze udokumentowane jako charakterystyczne dla przedstawicieli kultur - odpowiednio - indywidualistycznych i kolektywistycznych (Nisbett, 2009). Na przykład Amerykanom i Japończykom pokazywano sceny z podwodnego życia ryb i roślin z prośbą, aby opowiedzieli, co widzieli. Amerykanie opisywali głównie to, co można nazwać figurą na tle (cechy dużych ryb, które znajdowały się blisko obserwatora, szybko się poruszały i były jaskrawo ubarwione), Japończycy natomiast częściej opisywali obiekty kontekstowe (z tła) i relacje obiektów kluczowych do obiektów z tła. Takie silniejsze uwzględnianie kontekstu przez osoby z kultur kolektywistycznych dotyczy scen o charakterze zarówno społecznym, jak i pozaspołecznym. Różnice te są zwykle wyjaśniane w kategoriach procesów socjalizacji, które w kulturach dalekowschodnich bardziej niż na Zachodzie polegają na braniu pod uwagę społecznego kontekstu własnych działań, niemniej mogą wynikać także z faktu, że poszczególne kultury odmiennie konstruują środowisko fizyczne i społeczne, które na bieżąco różnicuje zachowania ich przedstawicieli. Na przykład analizy losowo dobranych i licznych scen miejskich (zdjęć) z Japonii i USA ujawniły, że typowe sceny japońskie zawierały nieporównanie więcej szczegółów niż sceny amerykańskie. Po oglądaniu scen japońskich przedstawiciele obu kultur zwracali bardziej uwagę na szczegóły kontekstowe w innym, niezwiązanym zadaniu niż po oglądaniu scen typowo amerykańskich. Podobnie działa aktywizacja różnych rodzajów ja - osoby, u których zaktywizowano ja współzależne, są bardziej skłonne spontanicznie zapamiętywać szczegóły kontekstu niż te, u których zaktywizowano ja współzależne (Kühnen i Oyserman, 2002). Ogólnie rzecz biorąc, różnice w funkcjonowaniu poznawczym będące następstwem aktywizacji ja niezależnego bądź współzależnego, wykazane w metaanalizie Oyserman i Lee (2008), są bardzo podobne do różnic w funkcjonowaniu osób z kultur indywidualistycznych i kolektywistycznych opisanych przez Nisbetta (2009). Te dwa ciągi badań świetnie się uzupełniają - porównania międzykulturowe przekonują o realności i ekologicznej trafności tych różnic (choć nie wskazują jasno ich mechanizmów), porównania zaś efektów aktywizacji ja niezależnego i współzależnego precyzyjnie dowodzą przyczynowej roli ja niezależnego-współzależnego.

Obok konsekwencji poznawczych aktywizacja ja niezależnego lub współzależnego ma też następstwa motywacyjne, które przekładają się na różnice w zachowaniu. Od dawna wiadomo, że przedstawiciele kultur indywidualistycznych zachowują większy dystans fizyczny podczas interakcji społecznych, natomiast przedstawiciele kultur kolek-

tywistycznych dystans ten skracają i mają wyraźnie mniejszą przestrzeń czy też „terytorium" osobiste, na które inni nie powinni wkraczać (Boski, 2009a). W analogiczny sposób oddziałują też różnice w zakresie ja. Osoby, u których zaktywizowano ja niezależne, siadają fizycznie dalej od nieznajomego partnera interakcji, te zaś, u których zaktywizowano ja współzależne, siadają bliżej niż w warunkach kontrolnych, bez aktywizacji (Holland et al., 2004). Aktywizacja ja współzależnego powoduje też wzrost, aktywizacja zaś ja niezależnego - spadek skłonności do współpracy w rozwiązywaniu dylematów społecznych, czyli w sytuacji, gdzie współpraca z innymi przynosi jednostce większe korzyści niż rywalizacja, ale naraża na straty, kiedy partnerzy zachowają się w sposób rywalizacyjny. Dzieje się tak dlatego, że aktywizacja ja współzależnego wywołuje wzrost uwagi przykładanej do korzyści partnera interakcji, a spadek skłonności do maksymalizacji zysków własnych (Utz, 2004).

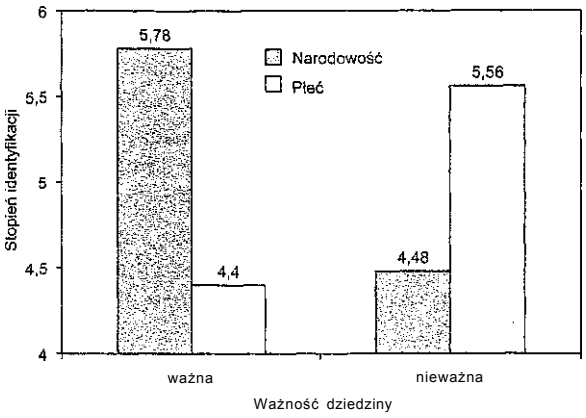
8.3. Funkcje: po co iriamy ja?

Człowiek jest jedyną istotą obdarzoną samoświadomością i własnym ja. Jedynie szympansy, nasi najbliżsi krewni filogenetyczni, są obdarzone pewnymi ich zaczątkami - potrafią rozpoznać swoje odbicie w lustrze i powiedzieć w języku migowym „dzisiaj rano byłam smutna". Ponieważ tysiące gatunków zwierząt świetnie sobie radzą z przetrwaniem od milionów lat bez cienia samoświadomości, ludzie, od kiedy tylko myślą, mają problem z wymyśleniem, po co im samoświadomość. Z punktu widzenia psychologii ja spełnia dwie ważne funkcje dotyczące kontaktów z innymi (funkcje interpersonalne, czyli społeczne): negocjowanie tożsamości oraz symulowanie psychiki innych ludzi, oraz dwie funkcje związane z tym, co się dzieje wewnątrz jednostki (funkcje intrapersonalne, czyli psychiczne), takie jak samoregulacja zachowania celowego i samokontrola.

8.3.1. Negocjowanie tożsamości

Ważną funkcją ja jest utrzymywanie i negocjowanie tożsamości. Po pierwsze, w tym sensie, że wiedza o sobie i pamięć swojej biografii są podstawowymi wyznacznikami poczucia własnej tożsamości. Bez samowiedzy utracilibyśmy poczucie, że nadal jesteśmy sobą, jak to się dzieje w przypadku rzadkich, choć dramatycznych zaburzeń utraty pojedynczej tożsamości. Po drugie, w sensie rozpoznawania naszej tożsamości przez innych. Jeżeli czujemy się wytrawnym psychologiem lub świetnym aktorem, nie sposób takiej tożsamości utrzymać, dopóki nie zostanie rozpoznana i uznana przez ludzi.

W każdej interakcji społecznej jawimy się jako ktoś z określoną tożsamością, a tożsamości te są i muszą być różne dla poszczególnych partnerów, jeżeli interakcje mają przebiegać sprawnie i doprowadzić do zamierzonych celów. Kim innym jesteśmy dla swojej matki (dzieckiem), kim innym dla barczystego bruneta zapraszającego na kawę (tajemnicą), a jeszcze kim innym dla profesora na seminarium (intelektualistką). Bogactwo tożsamości składających się na nasze ja umożliwia nam też negocjowanie tożsamości w taki sposób, aby była ona najbardziej korzystna dla mniemania, jakie mamy o sobie. Jeżeli jesteśmy z Mławy i studiujemy w Londynie, a w mieście wybucha lokalny skandal z Polakami okradającymi samochody, to będziemy się dystansować od tożsamości „Polak", czując się i prezentując innym raczej jako studentka/student niż Polka/Polak. Co innego, gdy w londyńskiej prasie ukaże się cykl artykułów opowiadających o pracowitości naszych rodaków - wtedy będziemy się czuć raczej Polką/Polaków i w ten sposób przedstawiać się innym. Takie sytuacyjnie przesunięcia tożsamości wykazał eksperymentalnie Matthew Crawford (2007) w badaniu, w którym białe Angielki rozwiązywały pewne zadanie w parach ze studentkami z Tajlandii i zawsze wypadały od nich znacznie gorzej. Zadanie polegało na wskazaniu w 20 kolejnych parach obrazów tego, którego twórca cierpiał na depresję. Połowie badanych przedstawiano to jako zadanie ważne, bo mierzące wrażliwość społeczną drugiej połowie zaś - jako zadanie mierzące nieistotną dla nich cechę wrażliwości estetycznej. Zmienną zależną był stopień, w jakim badane Angielki identyfikowały się albo ze swoją płcią, albo narodowością - odpowiadając na pytania, jak dalece ich własne ja pokrywa się z „kobietami" albo z „Anglikami". Jak ilustruje rycina 6.4, kiedy zadanie było ważne, badane uciekały od tożsamości definiowanej przez pryzmat płci i widziały siebie raczej jako Angielki niż kobiety. Dzięki temu osłabiały niekorzystne dla ja porównania z taj ską partnerką (z którą łączyła je płeć, ale różniła narodowość). Kiedy jednak zadanie było nieważne, badane chętniej utożsamiały się z kobiecością, dzięki czemu mogły się skąpać w chwale sukcesu partnerki (Ja też jestem kobietą, tak jak ona"). Proces aktywizowania tożsamości społecznej opisuje i wyjaśnia teoria autokategoryzacji przedstawiona w ramce zamykającej rozdział 18.



Rycina 6,4. Stopień identyfikacji z własną płcią lub narodowością po tym, jak partnerka tej samej płci, ale odmiennej narodowości uzyskała lepszy wynik w zadaniu ważnym lub nieważnym

Źródło: na podstawie danych w Crawford, 2007, s. 43.

6.3.2. Symulacja psychiki innych

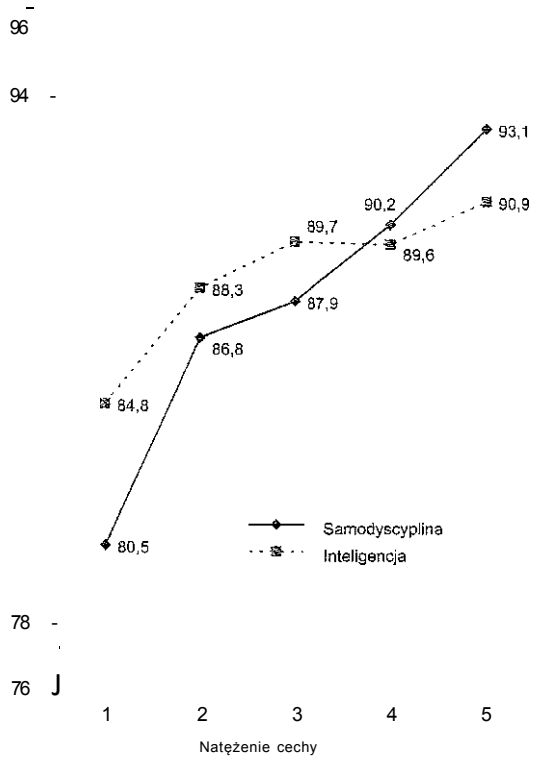
Druga funkcja ja to symulowanie psychiki partnerów interakcji. Skuteczne kontakty społeczne wymagają odczytywania cudzych zamiarów, uczuć i reakcji na nasze postępowanie. Choć sporo interakcji ma charakter automatycznie realizowanych skryptów, w wielu innych pojawia się (na szczęście!) coś nieoczekiwanego, wykraczającego poza to, co działo się dotąd. W takich sytuacjach przewidywanie cudzych reakcji może się odbywać na podstawie wiedzy o własnych przeżyciach i zachowaniach, które pomagają wyobrazić sobie przeżycia partnera. Ja stanowi więc model funkcjonowania psychiki używany do odczytywania czy raczej rekonstrukcji psychiki innego człowieka. Jeżeli chcę się zorientować, jak ktoś zareaguje na jakiś mój postępek (nadepnę mu na palec), najprostszą drogą jest wyobrażenie sobie, jak ja zareagowałbym na jego analogiczne zachowanie (on nadepnie mi na palec). Duża liczba badań przekonuje o projekcji społecznej, czyli skłonności do zakładania, że inni ludzie są podobni do nas, że mają podobne poglądy i cechy do naszych i że w różnych sytuacjach będą podejmować decyzje podobne do tych, jakie my podejmujemy (Robbins i Krueger, 2005). Szczególnym przypadkiem projekcji jest efekt fałszywej powszechności - przewidując cudze zachowania lub poglądy, najczęściej zakładamy, że są one przeważnie podobne do naszych. Na przykład tylko 17% Polaków pytanych w końcu ubiegłego wieku o dopuszczalność aborcji uważało, że powinna być ona całkowicie zakazana, sądzili oni jednak, że podobny pogląd ma aż 55% ich rodaków (zob. rozdz. 5.3.2). Większość ludzi jest więc przekonana, że inni myślą podobnie jak oni, nawet kiedy faktycznie ich poglądy podziela jedynie skromna mniejszość. Dodatkowym - obok projekcji - powodem efektu fałszywej powszechności jest skłonność do dowartościowania siebie (większość nie może się mylić, więc mam rację), a także selektywne kontaktowanie się z osobami o poglądach podobnych do naszych, czyli rozsądnymi. Owa selektywność sprawia, że żyjemy w swoistym „getcie informacyjnym" - kontaktując się głównie z podobnymi sobie, padamy ofiarą złudzenia, że wszyscy myślą tak jak my.

Projekcja społeczna jest znacznie silniejsza w odniesieniu do osób należących do grup własnych, do których i my należymy, niż do grup obcych (Robbins i Krueger, 2005). Studenci psychologii zakładają zatem, że studenci politechniki są do nich podobni, ale jeszcze silniej zakładają podobieństwo innych studentów psychologii. Ponieważ większość ludzi myśli o sobie w pozytywny sposób, projekcja przyczynia się do faworyzowania grupy własnej oraz do złudnego przekonania o jej jednorodności („my, Polacy, wszyscy tak myślimy"), a także nasila współpracę z innymi jej członkami. Dzieje się tak dlatego, że projekcja społeczna przyczynia się do zakładania, że inni odwzajemniają nasze intencje - jeżeli więc zamierzamy współpracować z członkami własnej grupy, zakładamy, że oni mają ten sam zamiar, co staje się samospełniającą przepowiednią i przekłada się na faktyczny wzrost współpracy podczas rozwiązywania dylematów społecznych (Krueger, 2007). Projekcja społeczna ma zwykle charakter automatyczny. Choć możemy świadomie ekstrapolować własne reakcje i cechy na innych na zasadzie przemyślanych wyobrażeń, zwykle ekstrapolacja ta jest bezwiedna, następując natychmiastowo i bez świadomego zamiaru.

6.3.3. Samokontrola

Trzecia funkcja spełniana przez ja to samokontrola, czyli zamierzona i dowolna zmiana własnych reakcji. To dzięki zdolności do samokontroli opieramy się impulsom - pragnieniu pochłonięcia potrójnych lodów poziomkowych, chęci nakrzyczenia na partnera czy pokusie kupienia ładnej, choć zupełnie niepotrzebnej rzeczy. Ludziom o większej samokontroli lepiej się wiedzie w życiu - rzadziej popadają w nałogi i uzależnienia, sprawniej sobie radzą ze stresem i frustracjami, jako dzieci w szkole mają lepsze stopnie, a jako dorośli rzadziej się rozwodzą. Na przykład dla postępów w nauce szkolnej zdolność do samokontroli oka-

żuje się znacznie ważniejsza od ilorazu inteligencji. W jednym z badań to potwierdzających wzięło udział kilkuset ósmoklasistów, którym mierzono zdolność do samodyscypliny (za pomocą kwestionariuszy samoopisowych, a także ocen nauczycieli i rodziców) oraz poziom inteligencji. Pomiary te przeprowadzono na początku roku szkolnego, sprawdzając oceny osiągnięte przez uczniów na koniec tego samego roku i szkoły podstawowej w ogóle. Jak ilustruje rycina 6.5, oceny na koniec szkoły znacznie silniej zależały od poziomu samodyscypliny *(r* = 0,67) niż od poziomu inteligencji *(r* = 0,32). Ponadto tylko samodyscyplina wiązała się ujemnie z absencją w szkole i liczbą godzin spędzanych przed telewizorem, dodatnio zaś z liczbą godzin spędzonych na odrabianiu lekcji. Wyniki te dają sporo do myślenia w społeczeństwie takim jak nasze, gdzie coraz większy nacisk kładzie się na hedonistyczne, natychmiastowe przyjemności kosztem wysiłku na rzecz celów ważniejszych, których osiąganie wymaga długotrwałych starań. To prawda, że szkoły są.niedoinwestowane, a nauczyciele źle opłacani. Niemniej wyniki tego rodzaju pokazują, że prostą i skuteczną (choć nieco zapomnianą) drogą do sukcesu dzieci jest uczenie ich samodyscypliny.



Rycina 6.5. Ostateczne oceny szkolne (wyrażone punktami GPA- Graduate Point Average, używanymi w szkolnictwie amerykańskim) w zależności od poziomu samodyscypliny i inteligencji (wyrażonego kwintylami)

Źródło: Duckworth i Seligman, 2005, s. 943.

Z kolei niedostatki samokontroli miewają katastrofalne skutki w wymiarze zarówno społecznym, jak i jednostkowym. Załamanie samokontroli leży u podłoża większości przypadków ciężkiej agresji, takich jak pobicia czy zabójstwa. Brak umiejętności samokontroli jest kluczowym składnikiem uzależnień od różnych substancji chemicznych (alkoholizm, narkomania) lub czynności (przymusowe robienie zakupów). Niedostatki samokontroli leżą u podłoża ruminacji, czyli natrętnego nawracania niechcianych myśli, które zwykle mają negatywny charakter i w poważnym stopniu przyczyniają się do popadania w depresję (Tangney, Baumeister i Boone, 2004).

Samokontrola jest trudna, nawet kiedy dotyczy tylko treści własnych myśli - często myślimy wcale nie to, co byśmy chcieli. Badania Daniela Wegnera (1994) nad paradoksalnymi efektem kontroli umysłowej wskazują, że próby zahamowania myśli na jakiś temat (np. białych niedźwiedzi) skutkują „hiperdostępnością", czyli wzrostem częstości ich pojawiania się w porównaniu z sytuacją, gdy człowiek nie próbuje się ich pozbyć. Najczęściej białe niedźwiedzie w ogóle nie przychodzą nam do głowy (chyba że jesteśmy Eskimosami), ale kiedy staramy się o nich nie myśleć, zdają się chadzać całymi stadami. Elegancki i dobrze uzasadniony empirycznie model wyjaśniający to zjawisko zakłada, że na mechanizm kontroli umysłowej składają się dwa proces)^. Po pierwsze, proces automatycznego monitorowania (śledzenia) własnych myśli w poszukiwaniu niepożądanej treści („czy już myślę o białych niedźwiedziach?") bądź treści blisko z nią skojarzonej („a może myślę o górach lodowych?"). Proces ten wymaga stałej, choć słabej, aktywizacji niepożądanego pojęcia, bez aktywizacji „białego niedźwiedzia" w tle nie sposób bowiem sprawdzić, czy o nim myślimy, czy nie. Drugi proces to kontrolowana interwencja, czyli modyfikowanie myśli polegające na aktywnym i świadomym zastępowaniu niepożądanych treści innymi myślami (aby nie myśleć o białych niedźwiedziach, pomyślę sobie o palmach na pustyni). Ponieważ proces monitorowania jest w dużym stopniu automatyczny, proces modyfikacji zaś - w dużym stopniu kontrolowany, pojawienie się dodatkowego obciążenia umysłowego - nowego, równolegle wykonywanego zadania - w większym stopniu dezorganizuje ten drugi proces niż pierwszy Wskutek tego próby zaprzestania myślenia o białych niedźwiedziach owocują paradoksalnym jego nasileniem, szczególnie gdy coś rozproszy naszą uwagę.

Przyczyną załamania czy niedostatków samokontroli jest także wyczerpanie woli, czyli spadek

zdolności do samokontroli w następstwie niedawnego jej sprawowania (Baumeister, Vohs i Tice, 2007). Ja w sensie „woli" jest zasobem ograniczonym, który wyczerpuje się w następstwie jego używania. Dokonanie jakiegoś aktu woli obniża zdolność dokonania następnego aktu woli, podobnie jak używanie jakiejś grupy mięśni powoduje ich zmęczenie. Dobrze ilustruje to eksperyment przedstawiany uczestnikom jako badanie nad zmysłem smaku. Wszystkich badanych poproszono o opuszczenie jednego posiłku, w momencie badania byli więc głodni. Tym większe wrażenie zrobił więc na nich zapach czekoladowych ciastek, które przed eksperymentem podgrzewano w mikrofalówce. Badanych zostawiano na pięć minut sam na sam z dwiema paterami, z których jedna zawierała smakowite czekoladki, a druga zdrowe rzodkiewki. Członków jednej grupy poproszono, aby zjedli kilka rzodkiewek, ale nie ruszali czekoladek - ta grupa sprawowała zatem samokontrolę (skutecznie, jak się przekonał podglądający ich badacz). Członków drugiej grupy poproszono, aby zjedli kilka czekoladek - ta grupa nie musiała więc sprawować samokontroli. Następnie wszystkich poproszono o rozwiązanie pewnego zadania, o którym badani nie wiedzieli, że jest faktycznie nierozwiązywalne. Przedmiotem zainteresowania badaczy była wytrwałość (a więc inny rodzaj samokontroli) w drugim zadaniu. Jak przekonują dane z tabeli 6.3, osoby, które uprzednio jadły rzodkiewki i musiały się powstrzymywać od zjedzenia czekoladek (choć rzucały na nie podobno tęsknym okiem), ujawniły znacznie mniejszą wytrwałość w drugim zadaniu niż te, które jadły czekoladki, a także osoby z grupy kontrolnej, u których w ogóle pominięto etapy związane z jedzeniem. Wydatkowanie siły woli na powstrzymywanie się od zakazanego jedzenia osłabiało jej zasoby potrzebne do wytrwałego rozwiązywania zadania zupełnie niezwiązanego zjedzeniem.

Ponad 80 badań różnych autorów wykazało, że wydatkowanie „siły woli" w pierwszym akcie samokontroli obniża wysiłek wkładany w drugie zadanie jej wymagające, zwiększa subiektywną trudność tegoż oraz odczuwane zmęczenie podczas jego wykonywania, a także lekko wzmaga emocje negatywne, choć nie wpływa na pozytywne (Hagger et al., 2010). Wszystkie te efekty są bardziej nasilone, gdy drugie zadanie ma charakter raczej złożony niż prosty. Co interesujące, oba akty woli mogą dotyczyć zupełnie różnych spraw. Na przykład badani, którzy w pierwszej części eksperymentu byli proszeni o tłumienie bądź nasilanie wyrażania uczuć wzbudzanych przez nieprzyjemny film, w drugiej części badania wkładali mniej wysiłku fizycznego w proste zadanie wymagające ściskania sprężyny niż badani niekontrolujący ekspresji uczuć w pierwszej fazie. W innym eksperymencie uczestnicy proszeni o niemyślenie na temat białych niedźwiedzi, w drugiej jego fazie słabiej kontrolowali wyrażanie rozbawienia podczas oglądania komedii filmowej. Ponieważ akt samokontroli osłabia zdolność do następnych aktów woli niezależnie od ich treściowego związku, sądzić można, że wszystkie akty woli czerpią ze wspólnego źródła - ja jako siły woli czy też ja jako sprawcy czynów. Energetyczne pojęcie „siła woli" nie jest tylko metaforą, ponieważ wiele badań wykazało, że sprawowanie aktu samokontroli znacznie obniża poziom glukozy we krwi (glukoza rozprowadzana przez układ krwionośny jest podstawowym paliwem mózgu, a obniżenie jej stężenia skutkuje pogorszeniem funkcjonowania psychicznego). Pierwszy akt samokontroli redukuje zdolność do sprawowania kolejnego aktu samokontroli, o ile ten pierwszy obniża poziom cukru we krwi, a spadkowi można przeciwdziałać, wypijając słodki napój (Gailliot et al., 2007).

Tabela 6.3. Wytrwałość w pracy nad nierozwiązywalnym zadaniem w zależności od uprzedniego sprawowania (rzodkiewki) bądź niesprawowania (czekoladki, grupa kontrolna) samokontroli

Warunki	Czas (minuty)	Liczba podejść
Rzodkiewki	8,35	19,40
Czekoladki	18,90	34,29
Grupa kontrolna	20,86	32,81

Źródło: Baumeister et al., 1998, s. 1255.

Zasoby woli łatwo wyczerpać i choć zapewne szybko się one odbudowują, sugestia praktyczna, jaka stąd wynika, jest jasna: jeżeli chcemy skutecznej samokontroli, poszczególne jej próby (akty) powinny być rozdzielone jakimś czasem. Niestety, nie wiadomo jak długim, ponieważ nie wiemy jeszcze, jak szybko siła woli zostaje odbudowana - na pewno jednak nie jest to tydzień: można próbować swojej siły woli znacznie częściej niż raz na tydzień. Pocieszający jest także fakt, że siłę woli można wyćwiczyć - badani trenujący samokontrolę w zadaniu pierwszym wykazują słabsze jej wyczerpanie mierzone wynikami osiągniętymi w zadaniu drugim (Hagger et al., 2010). Słabością dotychczasowych badań nad wyczerpaniem woli jest brak jego bezpośrednich pomiarów; wnioskuje się o nim jedynie pośrednio (na podstawie spadku funkcjonowania w zadaniu drugim). Dlatego nie można wykluczyć alternatywnego wyjaśnienia tych wyników - że czynnikiem odpowiedzialnym

za spadek funkcjonowania w drugim zadaniu jest osłabienie motywacji spowodowane wykonywaniem zadania pierwszego. Spadek motywacji i wyczerpanie siły woli mogą się oczywiście wzajemnie wzmagać i wcale się nie wykluczają, jak dotąd nie wiadomo jednak dokładnie, który z tych czynników ma kluczowe znaczenie.

6.3.4. Reguiacja zachowania celowego

Czwarta funkcja ja to regulacja zachowania celowego, czyli dokonywanie wyborów. Życie w niewielkiej, ale za to brzemiennej w skutki części składa się z wyborów małych i dużych. Kupić mydełko Fa czy raczej Palmolive? Pomóc tej staruszce wtaszczyć torbę na peron, czy zostawić ją własnemu losowi? Pójść na prawo czy na psychologię? Dokonanie setek podobnych wyborów byłoby niemożliwe, gdyby nasze ja nie zawierało różnych preferencji i standardów. Ważnym ich rodzajem są postawy (np. pozytywny stosunek do mydełka Fa albo kandydata na stanowisko prezydenta) i wartości (przekonanie, że pomaganie innym jest dobre i że ja powinienem pomagać bezradnym osobom). Innym rodzajem preferencji są nasze przekonania o sobie - jestem szczególnie zainteresowany ludźmi, więc pójdę raczej na psychologię.

Ludzie często jednak postępują wbrew swoim postawom, wartościom i przekonaniom o sobie. Kiedy taka zgodność czy wewnętrzna konsekwencja pojawia się, a kiedy nie, wyjaśnia teoria przedmiotowej samoświadomości (Duval i Wicklund, 1972). Zakłada ona, że uwaga człowieka może być w dowolnym momencie skoncentrowana albo na jakimś fragmencie świata zewnętrznego, albo na samym sobie. Ten ostatni stan to właśnie przedmiotowa samoświadomość <ja.j est przedmiotem własnej świadomości) czy, prościej mówiąc - stan autokoncentracji. Jest to stan zaktywizowania ja, w którym ludzie uświadamiają sobie - istotne z uwagi na bieżącą sytuację - własne wartości, postawy czy własności. Uświadamiają sobie także rozbieżności pomiędzy tymi standardami i ewentualnymi zachowaniami, co budzi przykre emocje, nasilone wskutek autokoncentracji. Ponieważ ludzie starają się emocje te zredukować lub ich uniknąć, w stanie autokoncentracji rośnie zgodność zachowania z owymi zaktywizowanymi elementami ja. W sytuacjach naturalnych najczęstszym czynnikiem wywołującym autokoncentrację są porównania społeczne (jaki jestem na tle innych), wyobrażenia, co myślą o nas ludzie, oraz dokonywanie wyborów wymagające uświadomienia sobie własnych preferencji, a co za tym idzie - i własnego ja. Niemniej te czynniki mogą też wzbudzać lęk przed oceną lub inne emocje, dlatego w badaniach empirycznych autokoncentracja jest wzbudzana za pomocą wprowadzania bodźców symbolizujących osobę badanego, takich jak widok własnego odbicia w lustrze czy słuchanie swojego głosu z taśmy. Wiele badań dowodzi, że w obecności takich bodźców ludzie zachowują się w sposób bardziej zgodny z własnym ja niż w warunkach kontrolnych. Na przykład faktycznie przejawiana w zachowaniu towarzyskość koreluje z towarzyskością deklarowaną w kwestionariuszu od 0,55 do 0,73 w warunkach autokoncentracji, a jedynie od 0,03 do 0,28 w warunkach kontrolnych (Pryor et al., 1977). Podobnie Mirosław Kofta (1982) wykazał, że tylko w warunkach autokoncentracji ludzie tym bardziej pomagają nieznajomej osobie, im bardziej sobie cenią prospołeczne wartości. Autkoncentrację wzbudzał on przy tym w ten sposób, że dawał badanym możliwość wyboru między dwoma sposobami pomagania (w warunkach kontrolnych takiego wyboru nie mieli). Krótko mówiąc, autokoncentracja działa jak przypomnienie człowiekowi, że ma przecież własne ja, którym może się kierować w swoich decyzjach, zachowaniach i sądach, co prowadzi do wzrostu zgodności postępowania z zawartością ja.

Teoria przedmiotowej samoświadomości zainspirowała wiele badań dotyczących dwóch kwestii. Po pierwsze, czy autokoncentracja jest stanem jednorodnym, czy raczej składają się na nią różne rodzaje stanów psychicznych? Po drugie - czy zawsze prowadzi ona do negatywnych stanów emocjonalnych, jak postulowali Duval i Wicklund? W tej pierwszej sprawie szybko się okazało, że autokoncentrację należy odróżnić od **ruminacji,** czyli natrętnego powracania do świadomości niechcianych myśli na temat własnych niepowodzeń i negatywnych stanów emocjonalnych z przeszłości. Jak pokazują dane z tabeli 6.4, ruminacja znacznie silniej wiąże się z popadaniem w negatywne stany emocjonalne niż autokoncentracja bez ruminacyjnego składnika. Wiemy też, że skłonność do ruminacji mierzona różnymi kwestionariuszami (np. Baryła i Wojciszke, 2005) jest czynnikiem nasilającym popadanie w depresję w razie doznania niepowodzeń. Kobiety mają silniejszą skłonność do ruminacji i właśnie ta różnica płci jest w dużym stopniu odpowiedzialna za fakt, że kobiety cierpią na depresję kilkakrotnie częściej od mężczyzn (Nolen-Hoeksema, 2006). Ludzie różnią się także nawykową skłonnością do popadania w stan samoświadomości. Jedni robią to częściej, inni - rzadziej, co mierzy kwestionariusz samoświadomości

(Fenigstein, Scheier i Buss, 1975; polska adaptacja - Zakrzewski i Strzałkowska, 1989). Autokoncentracja jest pewnym stanem psychicznym, samoświadomość zaś stanowi odpowiadającą temu cechę dyspozycyjną, która występuje w dwóch odmianach. **Samoświadomość prywatna** to nawykowa skłonność do skupiania uwagi na swoich myślach i odczuciach, co mierzą takie pytania, jak „Jestem wrażliwa na zmiany własnego nastroju" czy „Dużo nad sobą rozmyślam". Z kolei **samoświadomość** publiczna to nawykowa skłonność do myślenia o sobie jako o „obiekcie" społecznym, czyli o tym, jak się jest widzianym przez innych, co mierzą takie pytania, jak „Przejmuję się tym, co pomyślą o mnie inni" czy „Zwykle jestem świadoma własnego wyglądu". Jak wskazują dane z tabeli 6.4, oba rodzaje samoświadomości dodatnio korelują z doświadczaniem negatywnych emocji, z tym że korelacja ta jest silniejsza dla samoświadomości publicznej. Wskaźnik „odsetek" pokazuje, że aż 73% osób o wysokiej samoświadomości ma skłonność do depresji, podczas gdy spośród osób 0 niskiej samoświadomości taką skłonność przejawia tylko 27% badanych.

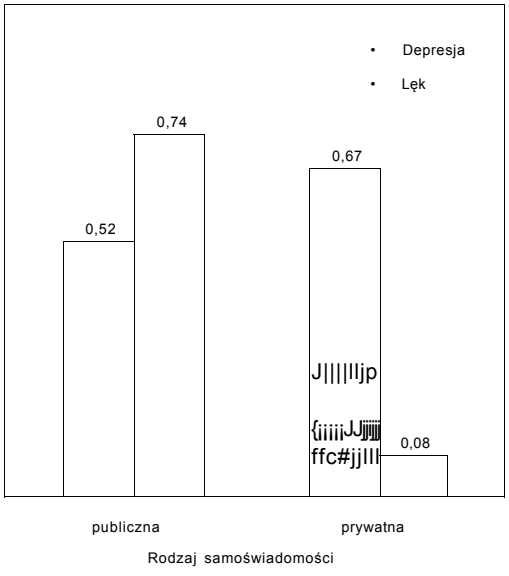
Drugi problem rozważany w wielu badaniach to pytanie, czy autokoncentracja zawsze prowadzi do negatywnych stanów emocjonalnych, czy tylko w pewnych szczególnych warunkach. Dane z tabeli dowodzą, że przeważnie tak jest - im silniejsza samoświadomość, tym większa skłonność do doświadczania negatywnego nastroju, depresji 1 - nieco słabiej - lęku. Ostatnia część tabeli świadczy jednak o tym, że liczy się także kontekst sytuacyjny. Związek samoświadomości z negatywnymi stanami jest dosyć silny w obliczu porażek i innych zdarzeń negatywnych (a także wtedy, kiedy kontekst sytuacyjny pozostaje nieznany i pominięty). Natomiast w obliczu sukcesów i innych zdarzeń pozytywnych związek ten ulega odwróceniu - w takich sytuacjach im silniejsza koncentracja na sobie, tym mniej emocji negatywnych. Ostatecznie można więc powiedzieć, że myślenie o sobie prowadzi do negatywnych emocji z wyjątkiem sytuacji, kiedy człowieka spotkało coś dobrego. Ten wniosek okazuje się bardziej skomplikowany, jeśli uwzględnić rodzaj samoświadomości i różnicę między depresją a lękiem. Jak ilustruje rycina 6.6, samoświadomości publicznej towarzyszy silny lęk i wyraźnie słabsza depresja, natomiast samoświadomości prywatnej towarzyszy sporo depresji, choć nie lęku. Krótko mówiąc, intensywne myślenie o sobie prowadzi do depresji (z wyjątkiem sytuacji wyraźnie przyjemnych), a myślenie o sobie jako o przedmiocie ocen społecznych wzbudza ponadto lęk.

Tabela 6.4. Siła związku między natężeniem samoświadomości a doświadczaniem negatywnych stanów emocjonalnych (w badaniach korelacyjnych)

	d	Odsetek
Udział ruminacji		
ruminacja	1,08	96
inne miary	0,46	68
Rodzaj samoświadomości		
prywatna	0,50	69
publiczna	0,65	74
Rodzaj negatywnego afektu		
negatywny nastrój	0,52	70
depresja	0,61	73
lęk	0,43	67
Kontekst samoświadomości		
zdarzenie pozytywne	-0,45	33
sukces	-0,19	58
zdarzenie negatywne	0,75	77
porażka	0,42	66
z pominięciem kontekstu	0,51	70

d oznacza standaryzowaną (podzieloną przez odchylenie standardowe) różnicę między osobami o wysokiej i niskiej samoświadomości, *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; odsetek oznacza procent osób z wysoką samoświadomością powyżej mediany z uwagi na zmienną umieszczoną w danym wierszu.

Źródło: na podstawie wyników metaanalizy w Mor i Winquist, **2002.**



Rycina 6.6. Siła związku samoświadomości publicznej i prywatnej z natężeniem lęku i depresji w świetle metaanaliz

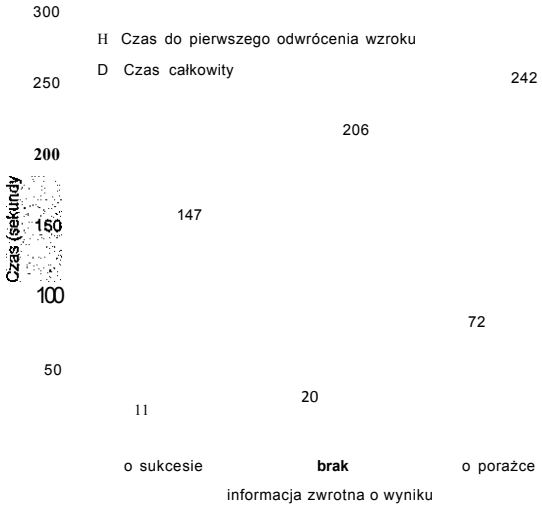
Źródło: na podstawie wyników metaanalizy w Mor i Winquist, **2002.**

Problem 6: Dlaczego ludzie oglądają telewizję?

Większość ludzi przez kilka godzin dziennie ogląda telewizję,, co oznacza, że jest to najczęściej - po spaniu i pracy - wykonywana czynność. TO przykład czynności uniwersalnej (pojawia się wszędzie, gdzie telewizja pozostaje dostępna), choć z pewnością nie ma ona charakteru wrodzonego. Skoro ludzie tak często ją wykonują, czynność ta musi spełniać jakieś ważne funkcje. Jakie? Formułowano wiele odpowiedzi na to pytanie, z których większość okazała się niezadowalająca. Odpowiedź najstarszą można znaleźć u Arystotelesa, który co prawda telewizji nie znał, ale zastanawiał się, dlaczego ludzie tak chętnie oglądają przedstawienia teatralne, i sformułował hipotezę **katharsis,** twierdząc, że doznają oni swoistego oczyszczenia emocjonalnego dzięki rozładowaniu emocji podczas oglądania emocjonujących przedstawień. Choć idea katharsis pozostaje popularna w humanistyce, wiemy dobrze, że jest fałszywa przynajmniej w odniesieniu do agresji - oglądanie cudzej agresji nie tylko nie powoduje jej zaniku w postępowaniu widza, ale wręcz ją nasila (zob. rozdz. 15.3.3). Inna oczywista odpowiedź jest taka, że ludzie oglądają telewizję po to, âby poprawić sobie nastrój. Niemniej większość treści oglądanych w telewizji (agresja i przegrane mecze „własnej" drużyny, kryminały i dreszczowce, horrory i dramaty) zdecydowanie nie podnosi nastroju z wyjątkiem ostatnich sekwencji, w których dobro (przeważnie) zwycięża nad złem. Poza tym większość ludzi ogląda telewizję w sposób mało wybredny i nie specjalizuje się w jakichś określonych, na przykład podbudowujących nastrój, gatunkach filmowych.

Oglądanie telewizji jest dla ludzi pociągające,, niezależnie od tego, czy bohaterowie cierpią czy są szczęśliwi - akcja zwykle nas wciąga, jakikolwiek byłby rodzaj budzonych emocji. Kiedy koncentrujemy się na oglądanej akcji, siłą rzeczy przestajemy myśleć o sobie. Badania zainspirowane teorią przedmiotowej samoświadomości wskazują że myślenie o sobie jest zwykle nieprzyjemne, ponieważ prowadzi do wykrycia rozbieżności pomiędzy tym, jacy jesteśmy, a tym, jacy byśmy chcieli być. Telewizję oglądamy zatem zwykle po to, aby przestać myśleć o sobie, twierdzą Sophia Moskalenko i Steven Heine (2003). Celem sprawdzenia tej hipotezy przeprowadzili oni serię badań. W jednym z nich dwukrotnie mierzono badanym subiektywną rozbieżność pomiędzy ich ja realnym i ja idealnym, oba pomiary były zaś rozdzielone kilkuminutowym oglądaniem programu telewizyjnego. Zgodnie z oczekiwaniami oglądanie telewizji istotnie osłabiało tę rozbieżność i to nawet wtedy, kiedy oglądanemu fragmentowi programu towarzyszyła bardzo smutna muzyka (*Adagio na smyczki* Barbera), która istotnie obniżała badanym nastrój. Regulacja nastroju nié ma więc kluczowego znaczenia dla oglądania telewizji, choć większość ludzi tak właśnie myśli (mylnie).

• Najbardziej przekonujące okazały się jednak wyniki eksperymentu, w którym badani rozwiązywali pewien test zdolności intelektualnych albo odnosząc sukces (zadania były łatwe, a badacz informował, że wypadli znacznie powyżej przeciętnej), albo ponosząc porażkę (zadania były trudne, a badacz informował, że wypadli znacznie por niżej przeciętnej), bądź nie otrzymywali żadnej informacji zwrotnej. Następnie zostawali na 6 minut sami w pokoju, w którym pod pewnym pretekstem włączony był telewizor, i czekali na powrót badacza. Nagrania z ukrytej kamery pozwoliły sprawdzić, jak długo badani patrzyli na ekran telewizora i ile czasu minęło od początku oglądania do pierwszego oderwania wzroku od ekranu. Jak ilustruje rycina 6.7, badani po sukcesie oglądali telewizję znacznie krócej niż ci z pozostałych warunków i po raz pierwszy odrywali wzrok od ekranu po zaledwie 11 sekundach. Nar tomiast osoby, które poniosły porażkę, odrywały wzrok dopiero po 72 sekundach i spędzały znacznie więcej czasu na oglądaniu telewizji niż pozostali.



Rycina 6.7. Czas oglądania telewizji po informacji zwrotnej ó wyniku uzyskanym w teście inteligencji

Źródło: Moskalenko i Heine, 2003, s. 83.

6.4. Taktyki autoprezentacji

Klasyk socjologii Erving Goffman (1959/2000) w swej pracy zatytułowanej znamiennie *Człowiek w teatrze życia codziennego* przyrównywał życie społeczne do spektaklu teatralnego. Niczym aktor na scenie uczestnik interakcji społecznych dba 0 wrażenie wywierane na innych, zabiegając o swój wizerunek za pomocą rekwizytów, makijażu, strojów, aranżacji sceny, a przede wszystkim własnej gry (wypowiedzi i zachowań). Ponieważ ludzie mają silną potrzebę więzi społecznych, a uznanie ze strony innych (aprobata społeczna) jest dla nich wartościowe samo przez się (zob. rozdz. 2.1), wszyscy jesteśmy intuicyjnymi politykami starającymi się wywrzeć jak najlepsze wrażenie na naszych obserwatorach i zyskać ich uznanie. Obecność audytorium i sama świadomość konieczności wytłumaczenia własnych sądów i działań innym ludziom działa niczym czarodziejska różdżka - nasze decyzje stają się bardziej przemyślane i racjonalne, uzasadnione przesłankami i uwzględniające różne punkty widzenia, zanikają natomiast rozmaite deformacje (takie jak efekt pierwszeństwa czy fundamentalny błąd atrybucji) i wydawanie sądów na podstawie uproszczonych heurystyk (Tetlock, 2002). Prawdopodobnie większość ludzkich działań społecznych zawiera jakiś element autoprezentacji, ponieważ kształtowanie wizerunku własnej osoby w oczach innych pozostaje w służbie trzech ważnych motywów: 1) osiągania materialnych 1 społecznych korzyści, których pozyskanie jest uzależnione od innych ludzi; 2) dowartościowania, czyli utrzymywania i/lub podwyższania poczucia własnej wartości; 3) kształtowania pożądanej tożsamości osobistej (Leary i Kowalski, 1990).

Nieskończenie wiele obserwacji przekonuje, że ludzie starają się zmaksymalizować swoje zyski, a zminimalizować straty za pomocą różnego rodzaju zachowań, także autoprezentacyjnych. Jednakże autoprezentacja jest podejmowana również wtedy, gdy nie przynosi żadnych namacalnych zysków, na przykład gdy osoby z widowni nie kontrolują istotnych dla nas stanów rzeczy, a nawet gdy już nigdy potem tych osób nie spotkamy. Niemniej pozytywna opinia innych pozostaje cenna, ponieważ pozwala utrzymywać jednostce pochlebne zdanie na własny temat. Inne osoby - i ich opinie, które staramy się kształtować - są też niezbędne do wykształcenia lub utrzymania jakiejś pożądanej tożsamości. Nie można być wnikliwym psychologiem, świetnym naukowcem czy mistrzem gry w tenisa, jeżeli nikt inny nie podziela tej opinii. Stąd też często staramy się zaprezentować innym w taki sposób, który potwierdza nasze aspiracje do jakiejś tożsamości. Młody naukowiec pisuje więc artykuły tak usiane obcymi, a mądrze brzmiącymi słowami, że tylko on sam i jego koledzy je rozumieją.

Zgodnie z „ograniczonym" poglądem na autoprezentację stanowi ona tylko jeden z rodzajów motywowanego zachowania społecznego, w pewnych warunkach jesteśmy więc bardziej motywowani do autoprezentacji niż w innych. Duża liczba badań podsumowanych przez Marka Leary'ego (1999) i Andrzeja Szmajke (1999) pozwala wskazać pięć takich warunków.

Po pierwsze, skłonność do zabiegów autoprezentacyjnych jest tym większa, im mocniej wierzymy, że sposób spostrzegania nas przez innych ludzi decyduje o osiągnięciu naszych celów. Nasila się zatem wtedy, gdy osiąganie celów ma charakter publiczny oraz gdy inni ludzie kontrolują możliwość osiągnięcia przez nas celu. Zabiegi autoprezentacyjne są silniejsze w obecności przełożonych niż podwładnych czy osób równych nam statusem.

Po drugie, skłonność do zabiegów autoprezentacyjnych jest tym większa, im bardziej zależy nam na celu kontrolowanym przez innych ludzi. Ponieważ strategicznym celem, na którym często zależy nam najbardziej, jest dowartościowanie własnej osoby i pozyskanie aprobaty społecznej, bezpośredni cel autoprezentacji stanowi z reguły wywarcie dodatniego wrażenia na innych. Na tej samej zasadzie natężenie zabiegów autoprezentacyjnych rośnie, gdy realizowany cel nabiera wartości z powodów sytuacyjnych, na przykład wskutek jego niedostępności czy konkurencji ze strony innych przy ubieganiu się o pracę.

Po trzecie, skłonność do zabiegów autoprezentacyjnych jest tym większa, im mocniej zależy nam na aprobacie innych. Bardziej jesteśmy skłonni do autoprezentacji przed osobami, które są dla nas atrakcyjne niż nieatrakcyjne; a także jeżeli sami mamy kłopoty z samooceną lub cechujemy się silną potrzebą aprobaty społecznej.

Po czwarte, skłonność do autoprezentacji jest tym większa, im większa jest rozbieżność między pożądanym a rzeczywistym obrazem naszej osoby, jaki mają inni. Skłonność ta rośnie zatem, kiedy ponieśliśmy niedawno porażkę, szczególnie publiczną, lub inni byli świadkiem sytuacji, w której „straciliśmy twarz".

Po piąte wreszcie, skłonność do zabiegów autoprezentacyjnych jest nasilona u osób o dużej skłonności do obserwacyjnej samokontroli zachowania (zob. ramkę Teoria 6) i samoświadomości publicznej, czyli nawykowej skłonności do myślenia, co myślą o nas inni.

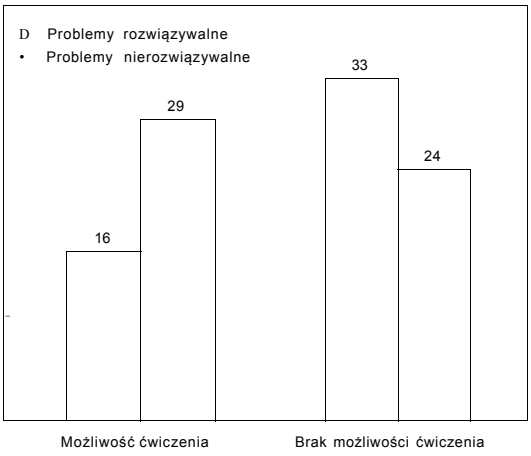
Wielu autorów dzieli szczegółowe taktyki autoprezentacji na dwie grupy - obronnych i asertywno-zdobywczych (Baumeister, Tice i Hutton, 1989; Szmajke, 1999). **Obronne taktyki autoprezentacji** to zachowania ukierunkowane na ochronę, utrzymanie lub obronę zaatakowanej bądź zagrożonej tożsamości i wartości naszej osoby. Zachowania te motywowane są pragnieniem uniknięcia autoprezentacyjnej porażki i pozostają charakterystyczne raczej dla osób o niskiej samoocenie. Należą do nich samoutrudnianie, wymówki, suplikacja, usprawiedliwienia i przeprosiny. **Asertywno-zdobywcze taktyki autoprezentacji** to natomiast zachowania ukierunkowane na zbudowanie, pozyskanie i utrwalenie jakiejś nowej tożsamości naszej osoby. Zachowania te motywowane są pragnieniem osiągnięcia sukcesu autoprezentacyjnego i pozostają charakterystyczne raczej dla osób o wysokiej samoocenie. Należą do nich ingracjacja, zastraszanie, autopromocja, autopromocja przez skojarzenie oraz świecenie przykładem.

8.4.1. Taktyki obronne

Najbardziej interesującą taktyką obronną jest **samoutrudnianie,** czyli angażowanie się w działania, które obniżają szanse sukcesu, ale zwalniają z osobistej odpowiedzialności za porażkę, a w dodatku nasilają osobistą chwałę w wypadku powodzenia (Jones i Berglas, 1978). Przykładem jest postępowanie studenta, który w wieczór poprzedzający ważny egzamin idzie na imprezę towarzyską. Następnego dnia rano oczywiście boli go głowa i oświadcza kolegom, że na pewno obleje. I rzeczywiście oblewa egzamin, wszyscy jednak (łącznie z samym bohaterem) mogą być przekonani, że powodem nie był brak zdolności czy inteligencji, lecz chwilowa niesprawność umysłowa wywołana, nazwijmy to, intensywnym życiem towarzyskim.

Samoutrudnianiem może być wiele zachowań, zarówno społecznie pożądanych, jak i autodestrukcyjnych. Przykładem tych pierwszych jest niekiedy pomaganie innym, co wykazał Doliński (1988) w eksperymencie, w którym kursanci Zakładu Doskonalenia Zawodowego (ZDZ) dwukrotnie przechodzili test zdolności intelektualnych. Po pierwszej turze badania wszyscy otrzymali informację zwrotną, że świetnie wypadli w teście. Jednak u połowy badanych informacja ta wzbudzała niepewność co do tego, jak wypadną w następnej turze, ponieważ zadania z pierwszej tury były nierozwiązywalne, uczestnicy nie wiedzieli więc, dlaczego dobrze wypadli, i kiepsko rokowało to na przyszłość. Pozostali badani mieli zadania rozwiązywalne i łatwe, stąd pozytywna informacja zwrotna wzbudzała poczucie pewności, że i w następnej turze pomiarów dobrze wypadną. Tura ta miała się odbyć godzinę później, którą połowa badanych mogła Wykorzystać na trenowanie zadań podobnych do testu, tak, by mogli w nim wypaść jak najlepiej, pozostałej zaś części nie dawano takiej możliwości. Wszyscy mieli natomiast okazję wyrządzenia przysługi sekretarce ZDZ, która prosiła 0 pomoc w poukładaniu papierów w biurze, gdyż był tam straszny bałagan, a nazajutrz pojawić się miała kontrola. Rycina 6.8 przedstawia, ile minut badani z różnych warunków tego eksperymentu poświęcali na pomaganie sekretarce. Gdy mieli możliwość ćwiczenia, ci, którzy uprzednio zetknęli się z problemami rozwiązywalnymi (a więc byli dość pewni sukcesu i w przyszłości), tylko 16 minut pomagali sekretarce, resztę czasu poświęcając na doskonalenie umiejętności. Jednakże ci, którzy mieli do czynienia z problemami nierozwiązywalnymi (a więc niepewni przyszłego sukcesu), niemal dwa razy dłużej pomagali sekretarce, co, rzecz jasna, skracało czas ewentualnego ćwiczenia.

Wiele badań dowodzi występowania zachowań samoutrudnieniowych, szczególnie w sytuacjach zagrażających poczuciu własnej wartości 1 w warunkach niepewności przyszłych wyników (Doliński i Szmajke, 1994). Samoutrudnianie może przyjmować różne postaci, takie jak zaniechanie wysiłku podczas przygotowywania się lub wykonywania zadania, wybór bardzo trudnego zadania uniemożliwiającego odniesienie sukcesu, wybór nieodpowiedniego partnera do jego realiza-



Rycina 6.8. Samoutrudnianie: liczba minut spędzanych na pomaganiu urzędniczce w zależności od możliwości ćwiczenia przez osoby, które uprzednio odniosły sukces w wypadku problemów rozwiązywalnych lub nierozwiązywalnych

Źródło: Doliński, 1988, s. 260-261.

cji, a nawet pomaganie rywalowi w zwycięstwie. Przejawem strategicznego samoutrudniania może być uzależnianie się od alkoholu i narkotyków: X świetnie się zapowiadał jako poeta - niestety, popadł w alkoholizm i jego talent nie może się ujawnić (co może być lepszą opcją niż zdradzenie, że talentu jednak nie ma).

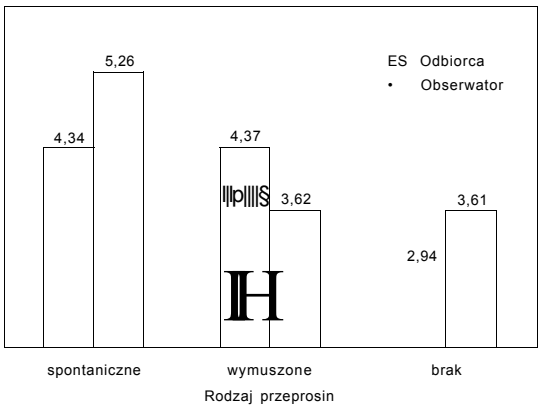
Samoutrudnianie wyraża się nie tylko zachowaniami, lecz także odczuwaniem i demonstrowaniem własnych słabości. Szczególnym przypadkiem jest tu lęk przedegzaminacyjny, na który cierpi wielu uczniów i studentów - „uczyłem się i wszystko umiałem, ale pod wpływem lęku czuję kompletną pustkę w głowie". Samoutrudnieniowego charakteru tego lęku dowodzą badania wykazujące, że doświadczany na bieżąco lęk słabnie, gdy badani są przekonani, że wyniki danego zadania nie są uszkadzane lękiem. Podobnie samoutrudnieniowy charakter może mieć hipochondria, czyli skłonność do nasilonego odczuwania dolegliwości somatycznych, których fizjologicznego podłoża nie daje się wykryć za pomocą metod medycznych (Leary, 1999). Samoutrudnianie może się wreszcie przejawiać także w pewnym sposobie spostrzegania i interpretacji sytuacji - skłonności do spostrzegania zadań jako trudnych, a warunków ich rozwiązywania jako niesprzyjających. Na przykład student może myśleć, że wyniki czekających go egzaminów są uzależnione od przypadku czy widzimisię egzaminatora, co oczywiście jest interpretacją skłaniającą do zaniechania wysiłków i powodującą obniżenie osiąganych rezultatów. Doliński (1996) wykazał, że studentki o nasilonej osobowościowej tendencji do samoutrudniania spostrzegają egzaminy jako bardziej niesprawiedliwe na końcu niż w środku semestru. Jest to zgodne ze wspomnianąjuż tezą, że skłonność do zabiegów autoprezentacyjnych (w tym samoutrudniania) rośnie wraz ze wzrostem zagrożenia.

Inny rodzaj obronnej taktyki autoprezentacji to **suplikacja,** czyli prezentowanie własnej bezradności (Jones i Pittman, 1982), w nadziei uzyskania pomocy od innych dzięki odwołaniu się do normy odpowiedzialności społecznej nakazującej pomagać tym, których losy od nas zależą (zob. rozdz. 14.1.3). Skuteczność przedstawiania siebie jako nieudacznika zasadza się także na kontraście (mechanik samochodowy, do którego zwraca się bezradna kobietka, może się poczuć naprawdę wielkim specjalistą), a dodatkowym urokiem taktyki jest zwolnienie stosującej ją osoby z przyszłych wysiłków, z czego chętnie korzystają jednostki pogrążone w depresji. Poinformowane, że w wypadku sukcesu w pierwszej serii zadań będą rozwiązywać następną serię podobnych zadań, osoby depresyjne już w pierwszej serii wypadają źle i gorzej od osób równie depresyjnych, którym jednak nie grozi ciąg dalszy w razie sukcesu (Weary i Williams, 1990). Szczególnym przypadkiem suplikacji jest udawanie głupka - około połowy ludzi przyznaje się do okazjonalnego stosowania tej taktyki. Choć wydaje się ona tradycyjnie kobieca (pasuje do stereotypu bezbronnej kobietki), współcześnie kobiety i mężczyźni twierdzą, że stosują ją jednakowo często, choć w różnych kontekstach (mężczyźni w odniesieniu do szefów, kobiety - w odniesieniu do mężów i w kontekście zdolności intelektualnych; Leary, 1999).

Zbliżona do suplikacji taktyka to wymówki, czyli zaprzeczanie intencji wyrządzenia szkody i/ lub przekonywanie, że nie miało się kontroli nad przebiegiem szkodliwego zachowania, co ma na celu pomniejszenie osobistej za niego odpowiedzialności. Są to zachowania typu „to nie moja wina", odwoływanie się do okoliczności łagodzących, przekonywanie o własnej ignorancji (np. 0 nieznajomości przepisów). Odmianą tej taktyki jest odwoływanie się do alkoholu jako „sprawcy" jakiegoś niepożądanego zachowania, co czasem bywa skuteczne u mężczyzn, choć, jak się wydaje, nigdy nie jest takie u kobiet (Leary, 1999). Wymówki często bywają subiektywnie skuteczne w tym sensie, że chronią osobę je stosującą przed spadkiem samooceny oraz popadaniem w negatywne emocje depresji i lęku, co pozwala zebrać 1 odbudować siły w obliczu porażki, aby tym lepiej poradzić sobie z jej następstwami. Ściśle autoprezentacyjna skuteczność wymówek jest jednak zwykle niewielka lub żadna - na przykład student złapany na ściąganiu podczas egzaminu jest uważany za bardziej winnego i obdarzonego wadami zarówno wspólnotowymi (niemoralny), jak i sprawczymi (nieskuteczny), kiedy stosuje wymówki („ten test był taki trudny") niż wtedy, kiedy przyznaje się do ściągania i bierze za nie odpowiedzialność (Wallis i Kleinke, 1995). W dodatku osoby uciekające się do wymówek są ogólnie negatywnie spostrzegane przez innych - jako nieszczerzy krętacze, skoncentrowani na sobie i własnych interesach, pozbawieni zaś poczucia odpowiedzialności i charakteru, a w dodatku nieskuteczni w realizowaniu powierzonych im celów (Schlenker, Pontari i Christopher, 2001). Krótko mówiąc, wymówki przynoszą ulgę osobie, która je stosuje, ale z reguły szkodzą jej wizerunkowi w oczach innych.

Czwarta obronna taktyka autoprezentacji to usprawiedliwienia, czyli akceptowanie własnej odpowiedzialności przy jednoczesnych próbach

redefinicji czynu jako mało szkodliwego lub dotyczącego w istocie czegoś innego niż szkoda. Wskazać można przynajmniej cztery odmiany tej taktyki (Rosenfeld, Giacalone i Riordan, 1995). Po pierwsze, zaprzeczanie szkodliwości czynu - przekonywanie, że „długoterminowe" korzyści z naszych działań przewyższają „pozorne" lub „krótkoterminowe" szkody. Przykładem jest przekonywanie, że szkody są pozorne (np. mit przyjemności kobiety z gwałtu) albo nikomu nie szkodzą (np. przy oszukiwaniu na egzaminie). Po drugie, zaprzeczanie krzywdzie ofiary lub przekonywanie, że w istocie zasłużyła sobie na swój los (np. że kobieta prowokowała do gwałtu swoim ubiorem i zachowaniem). Po trzecie, odwoływanie się do powszechności postępku i usprawiedliwień porównawczych (np. „wszyscy kradną, inni kradną więcej niż ja, a po mnie przyjdą jeszcze gorsi" - przekonuje wielu polityków). Po czwarte, redefinicja czynu jako dotyczącego nie tyle szkód, ile spełniania rozkazów (brudna robota, ale ktoś ją musi wykonać) czy lojalności w stosunku do przyjaciół lub zatrudniającej instytucji. Wymówki i usprawiedliwienia dotyczą już zaistniałych sytuacji kłopotliwych. Stosowane są nie tylko w odniesieniu do drobnych przewinień, lecz także przez większość skazanych morderców (Ray i Simons, 1987). Niemniej redukowanie odpowiedzialności za czyn (wymówki) jest wykorzystywane częściej od redefiniowania czynu jako mało szkodliwego (usprawiedliwienia). W większości kontekstów ten pierwszy zabieg jest też skuteczniejszy - wymówki zwykle bardziej łagodzą oceny obserwatorów niż usprawiedliwienia (Szmajke, 1999).



Rycina 6.9. Ocena sprawcy dokonywana przez odbiorcę lub obserwatora w zależności od rodzaju przeprosin. Wskaźnikiem oceny była uśredniona odpowiedź na pytanie, czy sprawca jest sympatyczny, miły, współczujący oraz (po odwróceniu) niegrzeczny, arogancki i egoistyczny

Źródło: na podstawie danych w Risen i Gilovich, 2007, s. 423.

Ostatnia obronna taktyka autoprezentacji to przeprosiny - akceptowanie własnej odpowiedzialności za szkodę i okazanie żalu osobie, której się ją wyrządziło. Przeprosiny są często wymuszane normami społecznymi (np. nauczyciele zwykle wymagają od agresywnego ucznia, by przeprosił swoją ofiarę) i w związku z tym bywają nieszczere. Jednak nawet takie prowadzą do odbudowania pozytywnego wizerunku sprawcy, przynajmniej w oczach odbiorcy przeprosin (i szkody). Przekonuje o tym interesująca seria badań, których uczestnicy brali udział w komunikacji za pośrednictwem komputera. W każdej sesji komunikacji jedna osoba była losowo przydzielona do roli odbiorcy pewnego dość obraźliwego komunikatu bądź do roli obserwatora tego aktu komunikacyjnego. Obraźliwy komunikat rozpoczynał się od zapytania, czy w USA (z tego kraju pochodzili badani) robi się wszystko, co możliwe, dla równouprawnienia gejów. Większość nagabniętych badanych odpowiadała na to pytanie przecząco, co spotykało się z ostrą reprymendą pozoranta, który następnie przepraszał za swoją wypowiedź - albo spontanicznie, albo dopiero po zwróconej mu uwadze przez drugiego pozoranta, albo w ogóle nie przepraszał (warunek kontrolny). Na zakończenie uczestnicy oceniali siebie nawzajem. Jak ilustruje rycina 6.9, sprawca przepraszający był oceniany wyżej od tego, który nie przeprosił za swoją niegrzeczną wypowiedź. Odbiorca wypowiedzi reagował przy tym jednakowo pozytywnie na przeprosiny spontaniczne i wymuszone, natomiast obserwator tej wymiany zdań reagował wyraźnie lepiej na te pierwsze niż na drugie, a reakcja na przeprosiny wymuszone była podobna do warunków kontrolnych, czyli braku przeprosin. Podobnie rzecz się miała z przyjęciem przeprosin - ich odbiorca bardziej był skłonny przyjąć wymuszone przeprosiny niż obserwator, ale różnice te zanikały w wypadku przeprosin spontanicznych. Risen i Gilovich (2007) wykazali, że ta różnica między odbiorcą i obserwatorem przeprosin wynika zarówno z silniejszej motywacji odbiorcy do odbudowania własnego nastroju, jak i jego większej skłonności do tego, aby być pozytywnie spostrzeganym przez innych ludzi.

Choć często trudne do wykonania, przeprosiny są więc najskuteczniejszym sposobem przywracania własnego pozytywnego obrazu w oczach innych, szczególnie tych, których się samemu skrzywdziło (Leary, 1999). Uwzględnia to nawet prawodawstwo wielu krajów, przyzwalając na niższe wyroki dla przestępców okazujących skruchę. U podstaw takiej praktyki leży przekonanie,

że sprawca skruszony karze sam siebie wyrzutami sumienia, duża kara zewnętrzna jest już zatem niepotrzebna. W wypadku niewielkiej winy sama skrucha jest wystarczającą karą.

6.4.2. Taktyki asertywne

Druga duża grupa taktyk autoprezentacji to taktyki zdobywczo-asertywne ukierunkowane na zbudowanie, pozyskanie i utrwalenie jakiejś nowej tożsamości naszej osoby. Pierwsza z nich to **ingracjacja** - wkradanie się w cudze łaski czy też pozyskiwanie sympatii poprzez: 1) prezentowanie własnych - niekoniecznie istniejących - cech wzbudzających sympatię; 2) schlebianie innym i prawienie im komplementów; 3) konformizm, czyli prezentowanie opinii podobnych do poglądów partnera; 4) wyświadczanie przysług (Jones i Pittman, 1982). Jak zakładali autorzy tej propozycji, zupełnie nieskuteczną - w świetle późniejszych badań - taktyką okazało się wyświadczanie przysług, ponieważ jest ono „grubymi nićmi szyte" - obiekt zabiegów ingracjacyjnych bez trudu orientuje się, że lizus (ingracjator) pragnie mu się przypodobać i zobowiązać do wzajemności dla własnej korzyści. Pozostałe trzy taktyki wydają się dość skuteczne (Gordon, 1996), szczególnie gdy są kierowane do osób o równorzędnym lub niższym statusie, natomiast ich skuteczność spada, gdy adresowane są do osób o wyższym statusie (szefów). Metaanaliza Gordona (ibidem) dowodzi, że czynnikiem kompletnie niweczącym skuteczność ingracjacji jest zachowanie pozycji obserwatora, w przeciwieństwie do pozycji odbiorcy lizusowskich zabiegów. Dla obserwatorów tego rodzaju zabiegi są bardzo łatwe do wykrycia i zachowują oni do nich zdrowy dystans. Kiedy jednak sami jesteśmy odbiorcami tych zabiegów, trudno im się oprzeć, w myśl zasady, że lizus „co prawda nieco przesadza, ale jakże słusznie mówi" (komplementy pod naszym adresem). Jest to oczywiście skutkiem naszego dążenia do tego, by dobrze o sobie myśleć, o czym będzie szeroko mowa w następnym rozdziale.

Zabiegi ingracjacyjne ulegają nasileniu, gdy cudza sympatia staje się bardziej pożądana (osoba, której sympatię pragniemy pozyskać, kontroluje ważne dla nas wyniki, jak w wypadku przełożonego w pracy), wybór konkretnej formy ingracjacji zaś podyktowany jest przekonaniem jednostki o szansach, że dane zachowanie doprowadzi do celu, tj. do pozyskania sympatii. Im jednak ważniejsze jest dla nas pozyskanie sympatii jakiejś osoby, tym większa szansa, że zdaje ona sobie z tego sprawę i wątpić będzie w szczerość naszych zabiegów autprezentacyjnych, co znane jest pod nazwą dylematu lizusa. Rozwiązaniem dylematu lizusa jest prezentowanie poglądów sprzecznych z opiniami partnera w mało ważnych sprawach - nie zgadzamy się z szefem, ale tylko w odniesieniu do szczegółów wykonawczych jego planu, a nie głównych idei (stąd też przełożeni często ulegają złudzeniu szefa - przeceniają podobieństwo poglądów podwładnych do własnych opinii). Inne rozwiązanie to używanie pośredników do przekazywania komplementów, ludzie bowiem bardziej wierzą w pochlebstwa komunikowane im nie wprost, lecz podsłuchane lub otrzymane za pośrednictwem osób trzecich. Kolejny problem związany z wkradaniem się w cudze łaski za pomocą konformizmu to dylemat zróżnicowanej publiczności - ludzie różnią się wartościami i upodobaniami, tak więc to, co jednym się podoba, może odstręczać innych. Przed takim dylematem staje polityk spotykający się równocześnie z pracodawcami (którzy chcieliby na przykład obniżyć płace) i pracobiorcami (którzy chcieliby ich wzrostu) albo nastolatek, który w oczach kolegów pragnąłby wyjść na twardego faceta, a w oczach swojej dziewczyny wyglądać na delikatnego i opiekuńczego. Jedynym skutecznym rozwiązaniem tego dylematu jest segregacja widowni - zręczny polityk spotyka się oddzielnie z pracodawcami i pracobiorcami, dzięki czemu może się spodobać każdej z tych grup, kładąc nacisk na odmienne aspekty swojego programu. Ludzie różnią się umiejętnościami segregacji widowni - szczególną sprawność wykazują w tym zakresie osoby o nasilonej samokontroli zachowania, o czym mówi Teoria 6 opisana w ramce na końcu tego rozdziału.

Druga taktyka autoprezentacji asertywnej to autopromocja - przedstawianie siebie jako osoby kompetentnej, podkreślanie, że nasze dokonania są większe, niż się wydaje, rzadko osiągane, pomimo poważnych przeszkód itd. Autopromocja bywa niewątpliwie pożądana w pewnych sytuacjach - kiedy na przykład ubiegamy się o pracę, a kompetencje są niezbędne do jej uzyskania. Jest to jednak zabieg obosieczny - dzięki temu stylowi autoprezentacji inni mogą co prawda nabrać przekonania o naszych kompetencjach, ale także o takich niemiłych cechach, jak zarozumialstwo i nadmierna pewność siebie. Ten problem autoprezentacyjny nazywany jest dylematem skromności - więcej sympatii w cudzych oczach przydaje raczej pomniejszanie znaczenia własnych sukcesów niż chwalenie się nimi; z drugiej strony ludzie mogą potraktować skromne autoprezentacje dosłownie (uważać, że

nasze sukcesy są niewielkie) bądź nawet jako wyraz niskiej samooceny. Dylemat skromności nie ma prostego rozwiązania, choć Leary (1999) wskazuje kilka prawidłowości, o których warto pamiętać, konstruując takie rozwiązanie w konkretnej sytuacji: 1) skromność jest skuteczniejsza po fakcie niż przed faktem; 2) umiarkowana skromność jest bardziej pożądana od krańcowej, gdyż ta ostatnia może sprawiać wrażenie nonszalancji; 3) skromność jest skuteczna tylko wtedy, kiedy audytorium i tak wie, że dobrze wypadliśmy; 4) taktyka polegająca na wskazywaniu, że się odniosło sukces przy jednoczesnym pomniejszaniu jego wagi („dobrze wypadłem, ale to nie ma znaczenia"), może łatwo przynieść efekt odwrotny do zamierzonego (wniosek o naszej zarozumiałości).

Inny problem stający przed osobą dokonującą autopromocji to dylemat autentyczności: często bywa tak, że im bardziej pożądany jest w oczach innych obraz naszej osoby, tym bardziej odbiega on od przekonań, jakie mamy na swój temat. Dylemat ten jest rozwiązywany na trzy sposoby (Leary, 1999). Po pierwsze, możemy przedstawiać siebie w sposób autentyczny, tzn. jako osoby odbiegające od tego, co pożądane. Jest to sposób skuteczny, jeżeli negatywny aspekt prezentuje się w na tyle wczesnych fazach interakcji, że nie sprawiamy wrażenia ukrywania niekorzystnych informacji. Po drugie, możemy przedstawiać siebie, omijając niebezpieczne tematy, unikając podawania informacji prawdziwej, a niepochlebnej. Po trzecie, możemy przedstawiać siebie w sposób kłamliwy, a zgodny z pożądanym wizerunkiem. Skłonność do tego ostatniego rozwiązania rośnie, gdy uważamy, że jest ono bardzo dla nas korzystne, że nikomu nie szkodzi i nikt go nie wykryje. Tendencja do autoprezentacji kłamliwych rośnie także u makiawelistów (zob. ramkę Problem 4).

Autopromocja jest charakterystyczna dla osób o wysokiej samoocenie, przekonanych o własnej wartości, stąd zaliczenie jej do taktyk asertywnych. Obronnym „analogiem" tej taktyki jest natomiast **autopromocja przez skojarzenie** polegająca na kojarzeniu własnej osoby z pozytywnymi zdarzeniami lub osobami. Cialdini i współpracownicy (1976) wykazali zjawisko pławienia się w cudzej chwale polegające na nasilaniu związku z osobami odnoszącymi sukces i podbijaniu znaczenia ich sukcesu. Na tej zasadzie kibice utożsamiają się ze swoją drużyną- szczególnie po odniesionym przez nią sukcesie, a także wyolbrzymiają jego znaczenie (inaczej trudno byłoby zrozumieć, dlaczego bieganie 20 dorosłych osobników za jedną piłką miałoby być tak ważnym zdarzeniem dla tysięcy innych dorosłych osobników). Skłonność do mówienia „my" 0 zwycięskiej, a „oni" o przegranej drużynie z własnego uniwersytetu nasila się po własnej porażce, a zanika po własnym sukcesie (niskim lub wysokim wyniku w teście wiedzy ogólnej rozwiązywanym tuż przed rozmową o sporcie). Ludzie nie tylko starają się być bliżej cudzego sukcesu i obiektów pozytywnych, lecz także mają skłonność do stawiania w pozytywnym świetle obiektów czy osób, z którymi są związani. Studenci poinformowani o niskim wyniku w niedawno rozwiązywanym teście mierzącym ich „ukryty potencjał twórczy" wyżej oceniali uniwersytet, na którym studiowali, a gorzej - rywalizującą z nim uczelnię niż studenci poinformowani, że dobrze wypadli w teście (Cialdini 1 Richardson, 1980). Przytoczone wyniki wyraźnie wskazują, że skłonność do autoprezentacji przez skojarzenie rośnie w warunkach zagrożenia poczucia własnej wartości, a zanika w warunkach podbudowania samooceny. W warunkach neutralnych występuje ona głównie u osób o niskiej samoocenie i zewnętrznym poczuciu kontroli (Szmajke, 1999).

Kolejna asertywna taktyka autoprezentacji to świecenie przykładem, czyli przedstawianie siebie jako osoby moralnej. Skłonność ta jest powszechna wśród ludzi, nie wyłączając prawomocnie skazanych złodziei czy morderców - prawie wszyscy uważają się za moralnych, a przynajmniej pragną za takich uchodzić. Wiele badań wskazuje jednak, że ludzie przejawiają tu sporo hipokryzji **moralnej** - pragną za moralnych uchodzić, ale nie chcą ponosić nawet niewielkich kosztów moralnego postępowania. Uczestników pewnego programu badawczego poproszono o rozdzielanie dwóch zadań między siebie, a inną osobę - o rozdzielanie dwóch zadań, z których jedno było przyjemne (i umożliwiało dostanie losu na loterię z cennymi fantami), drugie zaś - nudne (i nie było mowy o pieniądzach). Kilkanaście badań wykazało, że niezmiennie 70-80% badanych przypisywało dobre zadanie sobie, a nudne - innej osobie, choć mniej niż jedna osoba na dziesięć uznawała taki postępek za moralny (Batson i Thompson, 2001). Badani uznawali, że moralne w tej sytuacji byłoby zdanie się na przypadek, na przykład wynik rzutu monetą. Kiedy umożliwiono im taki rzut, spośród tych, którzy nie zdecydowali się go wykonać, aż 90% przydzielało dobre zadanie sobie. Jednak spośród tych, którzy zdecydowali się rzucić monetą, także 90% przydzielało sobie „przypadkowo" to samo dobre zadanie. Przy czym im bardziej uczestnicy deklarowali, że cechują się wysokim poczuciem odpowiedzialności moralnej, tym bardziej byli skłonni oszukiwać w przydziale zadań.

Dopiero autokoncentracja (posadzenie badanych przed lustrem, co aktywizuje własne normy moralne) powodowała, że proporcja przydzielania zadań osiągała losową i uczciwą wartość 50 na 50%.

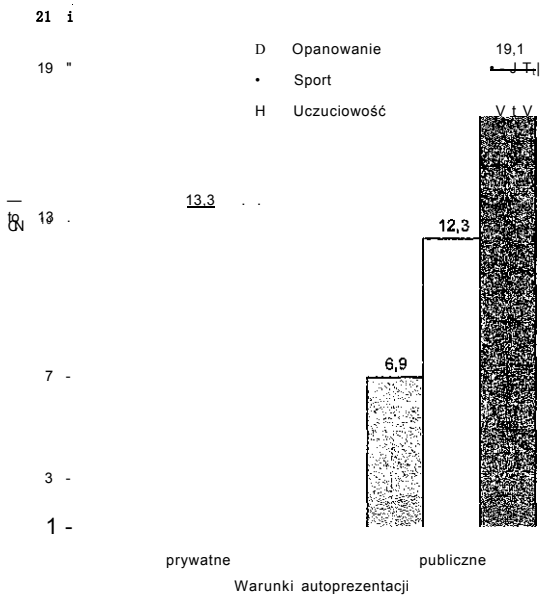
Ostatnia wreszcie taktyka autoprezentacji asertywnej to zastraszanie, czyli przedstawianie siebie jako „twardego faceta", osoby agresywnej, nieprzyjemnej, groźnej, która może narobić kłopotów i od której niczego nie sposób uzyskać. Taktyka ta może być stosowana zarówno przez osoby zajmujące wyższą pozycję w hierarchii władzy (przełożonego, rodzica), jak i osoby na pozycjach podporządkowanych, w szczególności w postaci „zrobienia sceny" (Jones i Pittman, 1982). Dziecko może grozić matce sceną w miejscowym sklepiku i w ten sposób zawczasu pozyskać jej zgodę na zakup ulubionych słodyczy.

6,5, Skutki autoprezentacji

Nie ulega wątpliwości, że wszystkie te taktyki autoprezentacji bywają czasami skuteczne. Po pierwsze, w tym sensie, że prowadzą do wzmożenia efektów w postaci większego lubienia „autoprezentera" i wykształcania przez otoczenie takich jego wizerunków, na których mu zależy. Po drugie, w tym sensie, że wzrost lubienia prowadzi do większej skuteczności prób wpływu społecznego podejmowanego przez „autoprezentera" (zob. rozdz. 12.4). Pod względem wielkości skuteczność zabiegów autoprezentacyjnych ocenić można jako małą lub umiarkowaną. Na przykład metaanaliza kilkudziesięciu badań dotyczących skuteczności zabiegów autoprezentacyjnych stosowanych podczas rozmowy rekrutacyjnej (ubiegania się o pracę) pokazała, że średni związek ich natężenia z ostateczną oceną rekrutera wynosił $r = 0{,}34$ (Barrick, Shaffer i DeGrassi, 2009). Oznacza to mniej więcej tyle, że szansa uzyskania pozytywnej oceny rekrutera jest o 34% większa u osób stosujących różne zabiegi autoprezentacyjne niż u tych, które nie podejmują aktywnych prób kreowania własnego wizerunku. Co ciekawe, na nieco wyższym poziomie kształtuje się skuteczność prób poprawienia swojego wyglądu fizycznego (ibidem). Ponieważ na wygląd fizyczny reagujemy natychmiastowo i bezwiednie, sugeruje to, iż najważniejsze dla skuteczności autoprezentacji jest to, co dzieje się na samym początku tego procesu, przynajmniej podczas wywiadu o pracę.

Warunki skuteczności różnych taktyk autoprezentacji nie są do końca poznane. W wypadku rozmowy rekrutacyjnej najważniejszym czynnikiem jest poziom jej ustrukturowania - kiedy ma ona luźny charakter, wpływ autoprezentacji na ocenę rekrutera jest znacznie silniejszy niż wtedy, kiedy rozmowa przebiega według ściśle ustalonych punktów (ibidem). Ogólnie rzecz biorąc, większość autoprezentacji nie odbiega zbyt daleko od rzeczywistych przekonań osoby na własny temat, z wyjątkiem przedstawiania siebie jako osoby moralnej, co może bardzo odbiegać od rzeczywistości. Na przykład skłonność do autopromocji jest zdecydowanie większa u osób narcystycznych i z wysoką samooceną, silnie przypisujących sobie cechy sprawcze i męskie, natomiast skłonność do prezentowania siebie w sposób skromny czy bezradny jest większa u osób o niskiej samoocenie, odmawiających sobie cech sprawnościowych i męskich (Wojciszke, 2002d). Autoprezentacja jest więc raczej miną niż maską, jak powiada Andrzej Szmajke (1999). Nie jest nakładaniem jakiejkolwiek maski, niezależnie od tego, jaką twarz przykrywa, a raczej robieniem miny za pomocą własnej twarzy - czyli prezentacją jakiegoś fragmentu rzeczywistego ja, choć jest to fragment wyselekcjonowany i często przedstawiony w przesadny sposób, tym bardziej że wiele zabiegów autoprezentacyjnych ma charakter działań nawykowych, a nie przemyślanych.

Trzecim - po wzroście lubienia i uległości - skutkiem autoprezentacji, zwykle niezamierzonym przez osobę, która jej dokonuje, jest zmiana treści jej własnego ja. Większość aktów autoprezentacji podnosi samoocenę ich sprawcy, jak to wykazały



Rycina 6.10. Zmiany samoopisu opanowania kontra uczuciowości po opisie własnych zachowań wyrażających te cechy w warunkach autoprezentacji prywatnej i publicznej

Źródło: na podstawie danych w Tice, 1992, s. 439.

już cytowane badania Cialdiniego i współpracowników nad autopromocją przez skojarzenie. Skłonność do tej taktyki rośnie u osób, których samoocena została nadszarpnięta informacją o porażce. Ponadto wiele aktów autoprezentacji zwrotnie modyfikuje koncepcję własnego ja ich wykonawcy, czyli człowiek staje się taki, jakim się przedstawia innym (Dymkowski, 1996). Precyzyjne potwierdzenie tej hipotezy przyniosły badania Dianny Tice (1992), których uczestnicy opisywali, jacy są naprawdę pod względem cechy „opanowanie-uczuciowość". Zanim jednak do tego samoopisu doszło, odpowiadali oni na szereg pytań na własny temat w taki sposób, aby zadającemu je w ramach ćwiczeń z psychologii studentowi wydać się kimś albo opanowanym, albo uczuciowym, albo wysportowanym (warunek kontrolny). Jak wskazuje rycina 6.10, osoby przedstawiające się jako opanowane bardziej potem wierzyły, że faktycznie takie są niż członkowie grupy kontrolnej (mówiący o swoim wysportowaniu), osoby zaś przedstawiające się jako uczuciowe były bardziej przekonane o własnej uczuciowości. Krótko mówiąc, ludzie uwewnętrzniali (internalizowali) prezentowany sposób zachowania i zmieniali sposób widzenia samych siebie. Porównanie prawej i lewej strony ryciny prowadzi do wniosku, że zmiana tego, co badani o sobie myśleli pod wpływem przypomnianych własnych zachowań, była też znacznie większa w warunkach autoprezentacji publicznej (ich wypowiedzi nagrywano na wideo) niż w warunkach prywatnych (podkreślano anonimowość badanego). Powodowało to także stosowne zmiany w zachowaniu - na przykład osoby przedstawiające się jako ekstrawertywne po innym badaniu z tej serii siadały bliżej nieznajomego niż osoby prezentujące się jako introwertywne. Człowiek staje się więc do pewnego stopnia takim, jakim przedstawia się innym, co wyjaśniają omawiane w następnym rozdziale teorie autoweryfikacji i dysonansu poznawczego.

Teoria 6: Obserwacyjna samokontrola zachowania

Punktem wyjścia tej koncepcji stworzonej przez Marka Snydera (1987) jest założenie, iż ludzie różnią się skłonnością do **obserwacyjnej samokontroli zachowania,** czyli stopniem, w jakim chcą i potrafią kierować własnymi zachowaniami ekspresyjnymi (werbalnymi i niewerbalnymi) oraz sposobem prezentowania swojej osoby innym. Osoba o silnej samokontroli obserwacyjnej potrafi swoje zachowanie obserwować i ceiowo nim manipulować, tak by dostosować je do wymogów sytuacji, szczególnie oczekiwań i zachowań innych ludzi. Plastycznie zmienia postępowanie w celu dostosowania go do różnych sytuacji i partnerów interakcji. Ma **pragmatyczną wizję siebie** i własnego zachowania, traktując je jako środek prowadzący do odpowiedniego zaprezentowania się innym, i sądzi, że niekoniecznie musi ono wyrażać jej rzeczywiste poglądy czy stany wewnętrzne. Wchodząc w jakąś sytuację społeczną, konstruuje scenariusz własnego zachowania w taki sposób, jakby odpowiadała na pytanie: „Jakiej osoby wymaga ta sytuacja i w jaki sposób ja mogę być tą osobą?". Osoba o słabej samokontroli obserwacyjnej nie potrafi i nie chce obserwować własnego zachowania ani ceiowo nim manipulować celem dostosowania go do wymogów sytuacji. Nie podejmuje świadomych wysiłków w tym kierunku. Ma **pryncypialną wizję siebie** i własnego zachowania, traktując je jako środek wyrażania swoich rzeczywistych poglądów czy stanów wewnętrznych. Wchodząc w jakąś sytuację - społeczną, konstruuje scenariusz własnego zachowania w taki sposób, jakby odpowiadała na pytanie: „Kim jestem i w jaki sposób mogę być sobą w tej sytuacji?".

. Te różnice indywidualne mierzy skonstruowana przez Snydera (1974) Skala Obserwacyjnej Samokontroli (Se/f-*-Monitoring Scalę*) składająca się z 25 samoopisowych twierdzeń, które dotyczą: 1) zwracania uwagi na społeczną adekwatność własnych zachowań (np. „Na imprezach towarzyskich nie próbuję robić czy mówić takich rzeczy, które spodobałyby się innym" - twierdzenie odvyrôcone); 2) zwracania uwagi na innych celem uzyskania wskazówek co ; dó pożądanego sposobu postępowania („Kiedy nié wiem, jak się zachować w jakiejś sytuacji, szukam wskazówek w zachowaniu innych"); 3) zdolności do kontroli i modyfikacji własnego zachowania ekspresyjnego („Potrafię - dla dobra sprawy - okłamać kogoś, patrząc mu w oczy"). Zbliżonym kwestionariuszem polskojęzycznym jest Skala Pragmatyzmu mierząca różnice indywidualne w pryncypialnym-pragmatycznym pojmowaniu własnej osóby (Wojciszke, 1984).

Liczne badania Snydera i współpracowników (Gangestad i Snyder, 2000) oraz innych badaczy (Szmajke, 1995) wykazały, że osoby o silnej kontroli obserwacyjnej (w porównaniu ż osobami o kontroli słabej):

« wykazują większą inicjatywę w kontaktach z nowymi osobami i podejmują więcej zabiegów ułatwiających przebieg interakcji społecznych;
• są bardziej motywowane do pozyskiwania informacji na temat partnerów przyszłej interakcji i w większym stopniu opierają swoje wnioski na wyglądzie zewnętrznym;
• mają bogatszą i bardziej zróżnicowaną wiedzę na temat rodzajów (prototypów) ludzi;
• do różnych sytuacji (np. pracy i.zabawy) dobierają sobie różnych partnerów, podczas gdy osoby o słabej obserwacyjnej kontroli mają skłonność do wybierania tych samych partnerów do różnych interakcji;
• ujawniają większe międzysytuacyjne zróżnicowanie zachowania (mają większą skłonność dó zachowywania się : . w różnych sytuacjach jak różne osoby), ar ich zachowanie jest bardziej podatne na oddziaływanie czynników sytuacyjnych;

- ujawniają słabszą zgodność rzeczywistego zachowania z kwestionariuszowo mierzonymi postawami i cechami osobowości;
- lepiej potrafią udawać różne emocje i są oceniane przez innych jako przyjaźniejsze, bardziej otwarte, a mniej skłonne do lęku i martwienia się, a także sprawniejsze w nabywaniu wiedzy na temat tego, co jest społecznie pożądane w różnych sytuacjach oraz mające większe poczucie humoru;
- są bardziej popularne wśród rówieśnikowi częściej wyłaniają się jako przywódcy w grupach;
- są bardziej podatne na reklamy podkreślające raczej wizerunkowe niż jakościowe aspekty zachwalanych produktów;
- są bardziej zorientowane na budowanie relacji społecznych o charakterze zarówno przyjaźni, jak i związków romantycznych.

Koncepcja Snydera zainspirowała wiele badań, ponieważ pozwala na formułowanie licznych hipotez dotyczących zarówno treściowych aspektów zachowania (ekspresja emocji, sposób spostrzegania przez innych), jak i jego aspektów formalnych (takich jak stopień zmienności czy zgodności z postawami). Szczególnie interesujące jest pojęcie scenariusza własnego zachowania jako pośrednika między ja a zachowaniem - scenariusz wynika z koncepcji własnej osoby, a jednocześnie stanowi plan działania. Plan ten jest świadomy i przemyślany, choć wiele sytuacji społecznych ma na tyle powtarzalny charakter, że spora liczba planów-scenariuszy ulega automatyzacji w miarę częstego ich realizowania.

6. 6. **Podsumowanie**

Ja jest luźną strukturą różnych ról i tożsamości społecznych, przekonań na swój temat i samoocen oraz wartości i celów uznawanych za własne. Zwykle jest to najbardziej rozbudowana struktura w umyśle człowieka (o czym świadczy efekt odniesienia do ja), często używana i łatwo dostępna (o czym świadczy efekt *cocktail-party).* Psychologowie na różne sposoby próbują sobie poradzić ze złożonością ja, wprowadzając takie pojęcia, jak autoschematy czy rozróżniając ja realne, ja idealne i ja powinnościowe. Treści zawarte w ja wynikają nie tylko z obserwacji własnego zachowania, ale przede wszystkim z wnioskowania o swoich emocjach i myślach, oraz porównań społecznych. Ważne źródło tych treści stanowi kultura decydująca o tym, czy tożsamość jednostki jest zdominowana przez ja niezależne (kultury indywidualistyczne), czy ja współzależne (kultury kolektywistyczne). Niemniej pojmowanie ja jako struktury pamięciowej nie wyczerpuje sensu tego pojęcia, ponieważ ja spełnia także szczególne funkcje, z których najważniejsze to: utrzymywanie i negocjowanie tożsamości, symulacja psychiki innych ludzi (dzięki czemu możemy przewidywać ich postępowanie), regulacja zachowania celowego (bez czego niemożliwa byłaby realizacja planów) i samokontrola (dowolne zmienianie własnych reakcji).

Nieodłączną konsekwencją ja jest autoprezentacja, czyli kształtowanie wrażenia wywieranego na innych w celu pozyskania bieżących korzyści, dowartościowania siebie oraz ukształtowania pożądanej tożsamości osobistej. Obronne taktyki autoprezentacji motywowane są pragnieniem uniknięcia autoprezentacyjnej porażki (samoutrudnianie, wymówki, suplikacja, usprawiedliwienia i przeprosiny). Asertywno-zdobywcze taktyki autoprezentacji motywowane są pragnieniem sukcesu autoprezentacyjnego (ingracjacja, zastraszanie, autopromocja, autopromocja przez skojarzenie i świecenie przykładem). Autoprezentacja, szczególnie publiczna, prowadzi też do zmian w przekonaniach o samym sobie. Szczególnymi skłonnościami i umiejętnościami autoprezentacji cechują się osoby o nasilonej obserwacyjnej samokontroli zachowania.

Kluczowe pojęcia

Asertywne taktyki autoprezentacji
Autokoncentracj a
Autoprezentacja
Autopromocja
Autopromocja przez skojarzenie
Autoschemat
Dylemat autentyczności
Dylemat skromności
Efekt *cocktail-party*
Efekt fałszywej powszechności
Efekt odniesienia do ja
Hipokryzja moralna
Ingracjacja
Ja
  idealne
  niezależne
  powinnościowe
  realne
  współzależne
Obronne taktyki autoprezentacji
Obserwacyjna samokontrola zachowania
Paradoksalny efekt kontroli umysłowej
Porównania społeczne
Projekcja społeczna

Przeprosiny
Iluminacja
Samoświadomość
  prywatna
  społeczna
Samoutrudnianie
Suplikacja
Świecenie przykładem
Teoria przedmiotowej samoświadomości
Usprawiedliwienia
Wymówki
Wyczerpanie siły woli
Złudzenie introspekcji

Literatura uzupełniająca

Aronson, E., Wieczorkowska, G. (2001). *Kontrola naszych myśli i uczuć*. Warszawa: Jacek Santorski & Co Wydawnictwo.

Brycz, H. (2004). *Trafność spostrzegania własnych i cudzych zachowań*. Kraków: Oficyna Wydawnicza IMPULS.

Huflejt-Łukasik, M. (2010). *Ja i procesy samoregulacji. Różnice między zdrowiem a zaburzeniami psychicznymi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Kofta, M., Szustrowa, T. (red.) (2001). *Złudzenia, które pozwalają żyć* (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Szmajke, A. (1999). *Autoprezentacja. Maski, pozy, miny*. Olsztyn: Ursa Consulting.

Tesser, A., Felson, R.B., Suls, J.M. (red.) (2004). *Ja i tożsamość,* przekł. A. Karolczak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Trzebińska, E. (1998). *Dwa wizerunki własnej osoby: kliniczne i empityczne studia nad tożsamością*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

z d , z i a l 7

7.1. Samoocena jako cecha
7.1.1. Wyznaczniki samooceny
7.1.2. Korelaty i konsekwencje samooceny
7.1.3. Ciemne strony wysokiej samooceny
7.2. Mechanizmy podbudowywania samooceny
7.2.1. Pochlebne sądy o sobie
Problem 7: Dążenie do pozytywności czy do zgodności?
7.2.2. Porównania i relacje społeczne
7.2.3. Dysonans poznawczy
7.2.4. Autoafirmacja
7.3. Samoocena jako motyw
7.3.1. Włączanie i wyłączanie motywu
7.3.2. Regulacja samooceny
7.4. Funkcje samooceny
7.4.1. Ochrona przed lękiem
7.4.2. Zapobieganie wykluczeniu społecznemu
Jak to się robi 7: Interakcje społeczne a samoocena
7.4.3. Wspomaganie realizacji celów
Teoria **7;** Teoria dysonansu poznawczego
7.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Wspominana w poprzednim rozdziale samoświadomość sprawia, że własna osoba jest dla człowieka „obiektem" stale obecnym, a ponieważ wszystkie pojawiające się obiekty są przedmiotem wartościowania, egzystencjalnym problemem istoty ludzkiej jest nieuchronność aktów wartościowania siebie. Organizmy z reguły wygaszają reakcję na bodźce stale obecne i neutralne, dzięki czemu zachowują zdolność do reagowania na nowe, ważne bodźce pojawiające się w otoczeniu. Ta habituacja dotyczy jednak bodźców nieważnych, stąd też nie należy jej oczekiwać w stosunku do obiektów ważnych, choćby nawet były stale obecne. Badania nad efektem samej ekspozycji sugerują, że często spotykane obiekty budzą raczej pozytywne niż neutralne reakcje afektywne (Zajonc, 1980b), natomiast klasyczne badania nad postawami antycypacyjnymi przekonują o wykształcaniu pozytywnych postaw w stosunku do ludzi, o których nic nie wiemy, ale mamy ich osobiście spotkać. Wynika z tego, że postawa ludzi wobec samych siebie, czyli samoocena, powinna najczęściej przyjmować pozytywną wartość. Dane przytaczane w tym rozdziale wskazują, że tak jest w istocie i że spora część procesów psychicznych i kontaktów społecznych pozostaje podporządkowana motywowi ochrony i podwyższania samooceny.

Większość współczesnych badaczy zgadza się z ogólną definicją, że samoocena jest afektywną reakcją na samego siebie i ma dwoistą naturę procesu i cechy. Z jednej strony ma własności cechy, czyli trwałego ustosunkowania się jednostki do samej siebie, którym ludzie różnią się między sobą - niektórzy mają samoocenę negatywną, inni zaś - mniej lub bardziej pozytywną. Jak każdą inną cechę, tak rozumianą samoocenę można zatem mierzyć i badać, od czego ona zależy (geneza samooceny), na co wpływa (konsekwencje samooceny) oraz czemu służy (funkcje samooceny). Z drugiej strony samoocena jest procesem bieżącego wartościowania własnej osoby ukierunkowanym na cel, jaki stanowi pozytywny wniosek na własny temat. Jak się przekonamy dalej, ten cel jest dla większości ludzi niezwykle pożądany - bardzo zależy nam bowiem, aby dochodzić do pozytywnych wniosków na własny temat. Jak każdy inny motyw, dążenie do samooceny można więc wzbudzać (aktywizacja motywu samooceny), wygaszać (nasycenie motywu) i badać, za pomocą jakich aktywności motyw ten ulega nasyceniu, a z opisywanych dalej badań wynika, że służy temu niezwykle szeroka gama aktywności ludzkich.

7.1. Samoocena jako cecha

Samoocena rozumiana jako cecha to trwała skłonność do wartościowania samego siebie w pozytywny lub negatywny sposób. Innymi słowy, jest to postawa wobec samego siebie. Jak wszystkie inne postawy przybiera ona postać zarówno deklaratywną, jak i bezwiedną, czyli ukrytą (zob. rozdz. 8.1). Samoocena deklaratywna, nazywana z reguły po prostu samooceną, to świadome przekonanie na temat ogólnej wartości własnej osoby mierzone za pomocą słownych deklaracji, jak dalece człowiek zgadza się z różnymi wartościującymi opiniami o sobie w rodzaju „mam wiele zalet" albo „niekiedy uważam, że jestem do niczego" (pozycja odwrócona). Deklaracje takie cechują się dużą stabilnością czasową i zgodnością wewnętrzną. Najpopularniejszą miarą samooceny deklaratywnej jest klasyczna Skala Samooceny Rosenberga, która została początkowo skonstruowana w języku angielskim przez Morrisa Rosenberga (1965). Skala ta została przetłumaczona i zaadaptowana do wielu języków, także polskiego (przez Lagunę, Lachowicz-Tabaczek i Dzwonkowską, 2007; tab. 7.1). Skala Rosenberga ma na ogół jednorodny charakter, to znaczy wszystkie jej pozycje są nasycone jednym czynnikiem, którym jest ogólne wartościowanie siebie. Niektóre badania sugerują jednak dwuczynnikowy jej charakter, gdzie jednym czynnikiem jest lubienie siebie, drugim zaś - ogólne przekonanie o własnej kompetencji (Tafarodi i Milne, 2002). Inną popularną miarą jest Skala Samooceny jako Stanu (Heatherton i Polivy, 1991), która mierzy samoocenę jako bieżące, a nie trwałe przekonanie na temat wartości własnej osoby i bardziej nadaje się do wychwytywania subtelnych i nietrwałych zmian w samoocenie wywołanych aktualną sytuacją. Te i inne miary samooceny deklaratywnej są ze sobą dość silnie powiązane.

Tabela 7.1. Pozycje składające się na Skalę Samooceny Rosenberga w tłumaczeniu Laguny, Lachowicz-Tabaczek i Dzwonkowskiej (2007)

1. Jestem osobą wartościową przynajmniej w takim stopniu, co inni.
2. Mam wiele pozytywnych cech.
3. Ogólnie biorąc, jestem skłonna sądzić, że nie wiedzie mi się. (R)
4. Potrafię robić różne rzeczy tak dobrze, jak większość innych ludzi.
5. Nie mam wielu powodów, aby być z siebie dumną. (R)
6. Lubię siebie.
7. Ogólnie rzecz biorąc, jestem z siebie zadowolona.
8. Chciałabym mieć więcej szacunku dla samej siebie. (R)
9. Czasami czuję się bezużyteczna. (R)
10. Niekiedy uważam, że jestem do niczego. (R)

(R) pozycje o odwróconej punktacji.

Rosenberg stosował w oryginale czteropunktowy system odpowiedzi na każdą pozycję. Ponieważ późniejsze badania wykazały, że najlepszy przy tego typu pytaniach jest siedmiopunktowy system odpowiedzi, wielu badaczy go stosuje - badani na każdą pozycję odpowiadają na skali od 1 („całkowicie się nie zgadzam") do 7 („całkowicie się zgadzam").

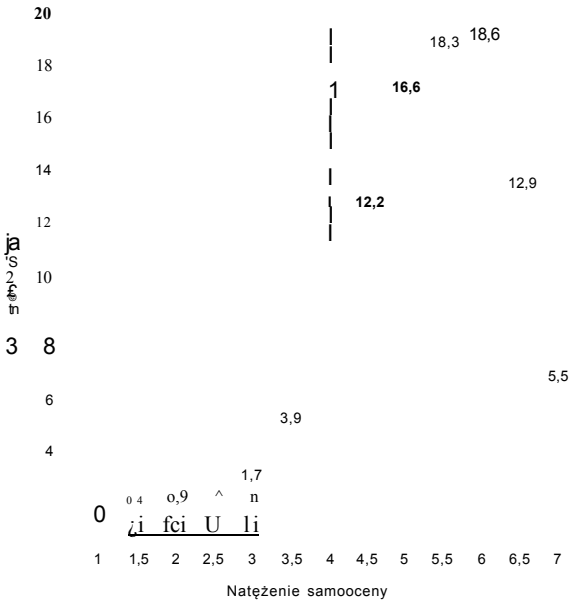
Samoocena ukryta to bezwiedny stosunek do samego siebie, który wynika nie ze świadomych opinii na własny temat, lecz z wartościowości obiektów skojarzonych z ja (Greenwald i Banaji, 1995). Im bardziej pozytywne są obiekty skojarzone z ja, tym lepsza samoocena bezwiedna, która jest ukryta w tym sensie, że ludzie nie zdają sobie sprawy z jej pochodzenia. Ponieważ w różnych momentach aktywizacji ulegają różne skojarzenia z własną osobą, podobnym zmianom ulega i samoocena ukryta - może ona rosnąć po zwycięstwie „naszej" drużyny piłkarskiej albo spadać, kiedy pooglądamy zdjęcia nierealistycznie szczupłych modelek w kolorowym piśmie, co aktywizuje problem naszej nadwagi i związane z nim negatywne emocje. Dlatego też samoocena ukryta jest niestała w czasie, a więc nierzetelna, w przeciwieństwie do samooceny deklaratywnej cechującej się znaczną stabilnością. Miary samooceny ukrytej opierają się zwykle na pomiarze pozytywności obiektów skojarzonych z ja. Dobrym przykładem jest preferencja liter składających się na własne inicjały - kiedy poprosić ludzi o ocenę stopnia, w jakim lubią kolejne litery alfabetu, zwykle okazuje się, że najbardziej podobają się te dwie, które składają się na inicjały danej osoby. Zjawisko to wykrył przed laty belgijski psycholog Joseph Nuttin (1987) i do dziś jest ono używane jako wskaźnik samooceny ukrytej. Do wskaźnikowania tej odmiany samooceny używa się również wielu innych metod, takich jak pomiar wielkości podpisu, prymowanie podprogowe czy metoda IAT (zob. ramkę Jak to się robi 8). Problem z tymi miarami polega nie tylko na ich niskiej stabilności czasowej, lecz także na tym, że ich wzajemne korelacje są nikłe (Bossom et al., 2000), a w dodatku tylko niektóre z nich korelują z samooceną deklaratywną. Taką korelację stwierdza się systematycznie jedynie dla preferencji własnych inicjałów, choć jest ona słaba (zaledwie 0,12; Krizan i Suls, 2008). Korelacja samooceny ukrytej z deklaratywną rośnie w warunkach, kiedy deklaracje są dokonywane intuicyjnie (szybko i bez namysłu, szczególnie gdy zasoby uwagi są pochłonięte innym, równolegle wykonywanym zadaniem), a spada, kiedy ludzi poprosić, aby przemyśleli powody, dla których lubią te, a nie inne litery. Samoocena deklaratywna i ukryta korelują z innymi rodzajami zmiennych

- ta pierwsza z działaniami przemyślanymi, draga z zachowaniami o bardziej automatycznym charakterze. Na przykład samoocena deklaratywna koreluje z werbalnymi opisami własnych objawów lęku, natomiast samoocena ukryta - z niewerbalnymi objawami lęku szacowanymi przez badacza prowadzącego wywiad kliniczny z osobą badaną (Spalding i Hardin, 1999). Pojęcie samooceny ukrytej wydaje się z różnych względów interesujące, niemniej ten rodzaj postawy wobec siebie nie jest w żadnym sensie prawdziwym i niezmiennym „jądrem" stosunku do siebie, choć takie były początkowe nadzieje badaczy.

Ogromna liczba danych przekonuje, że większość ludzi cieszy się pozytywną samooceną, zarówno deklaratywną, jak i ukrytą. Zjawisko to ilustruje rycina 7.1 przedstawiająca wyniki pomiarów samooceny u ponad 6 tysięcy studentów wywodzących się z 36 bardzo zróżnicowanych kultur. W próbie tej aż 84% badanych ujawniało pozytywną samoocenę, 7,8% było niezdecydowanych, a zaledwie 8% zdradzało samoocenę negatywną, przy czym owa negatywność pojawiała się przeważnie w minimalnym natężeniu. Podobne wyniki przyniosło też wiele innych badań realizowanych na licznych próbach badanych w różnym wieku i wywodzących się z odmiennych kultur. Wysoka samoocena oznacza zatem ocenę bardzo pozytywną, natomiast niska nie jest negatywna, lecz ambiwalentna. Podczas gdy ludzie o wysokiej samoocenie są mocno przekonani o własnej wartości, osoby o samoocenie niskiej są raczej niepewne własnej wartości niż przekonane o swojej bezwartościowości. W konsekwencji niska samoocena jest bardziej plastyczna i podatna na nowe informacje. Samoocena jest u większości ludzi pozytywna prawdopodobnie z powodu ważnych funkcji, jakie owa pozytywność spełnia, o czym będzie mowa pod koniec tego rozdziału.

7.1.1. Wyznaczniki samooceny

Od czego zależy samoocena jednostki? Jak każda prawdziwa cecha osobowości, samoocena jest dość silnie uwarunkowana genetycznie, o czym przekonują badania genetyki behawioralnej, przede wszystkim porównania bliźniąt jednojajowych (które mają bardzo podobną samoocenę) i dwujajowych (które są pod tym względem podobne jedynie w niewielkim stopniu). Dotychczasowe badania wskazują, że czynniki genetyczne wyjaśniają od 30 do 70% zmienności samooceny (Caprara et al., 2009), a średnia wartość lokuje się tu w okolicy 50%, co jest typowe dla cech osobowości. Samo-



Rycina 7.1. Rozkład samooceny w próbie 6100 studentów z 36 krajów dokonanej na skali od 1 do 7

Linia przerywana ilustruje środkowy punkt skali oddzielający samoocenę negatywną od pozytywnej.

Źródło: na podstawie danych w Różycka i Wojciszke, 2010.

ocena w dużym stopniu zależy zatem od tego, kim się jest, a nie tylko od tego, co się osiąga i w jakich warunkach żyje. Do zbliżonego wniosku prowadzi istotne powiązanie samooceny z cechami osobowości, które łącznie wyjaśniają 34% wariancji samooceny. Jak przekonują dane z tabeli 7.2 (pochodzące od ponad 326 tysięcy osób), najsilniejszymi predyktorami samooceny są neurotyzm (brak stabilności emocjonalnej), ekstrawersja i sumienność. Natomiast związek ugodowości i otwartości z samooceną zanika zupełnie, kiedy przychodzi kontrolować skłonność ludzi do przedstawiania siebie w dobrym świetle. Metaanalizy danych dowodzą negatywnego związku samooceny z neurotyzmem,

Tabela 7.2. Podstawowe cechy osobowości jako korelaty i predyktory samooceny

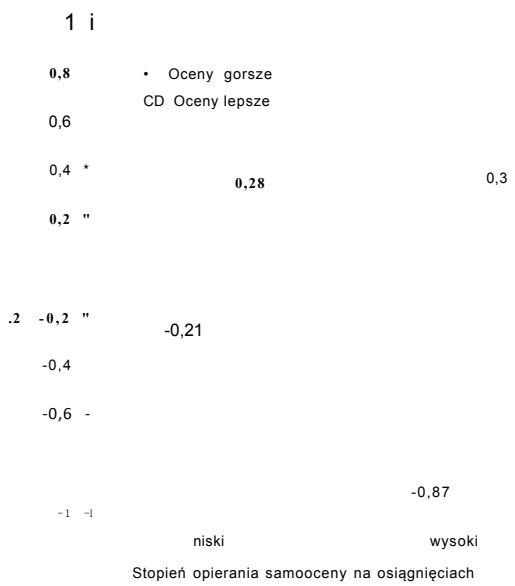
Cecha	*r*		P
Ekstrawersja	0,38	0,31	0,26
Neurotyzm	-0,50	-0,46	-0,41
Ugodowość	0,13	0,00	-0,06
Sumienność	0,24	0,15	0,13
Otwartość	0,17	-0,03	-0,02

r-korelacja prosta; r_a- korelacja częściowa z kontrolą skłonności do przedstawiania siebie w dobrym świetle; p - współczynnik regresji z równania, gdzie predyktorami były wszystkie cechy osobowości, a zmienną objaśnianą - samoocena (co zapewnia kontrolę wpływu pozostałych cech osobowości).

Źródło: na podstawie danych w Robins et al., 2001.

pozytywnego zaś z wewnętrznym poczuciem kontroli i ogólnym przekonaniem o własnej skuteczności. Związki te są tak silne, że niektórzy autorzy sugerują iż wszystkie te cechy składają się w istocie na jeden, dwubiegunowy wymiar osobowości (Judge, Erez et al., 2002).

Trzecie źródło samooceny stanowią osiągane przez jednostkę rezultaty działań - im są one wyższe, tym wyższa samoocena. Niemniej ludzie selektywnie opierają samoocenę tylko na wybranych dziedzinach aktywności życiowej i tylko w nich starają się rozwijać swoje własności. Crocker i Wolfe (2001) stwierdziły u studentów siedem takich dziedzin, na których (zgodnie z deklaracjami) opierają oni swoją samoocenę - wsparcie rodziny, współzawodnictwo z rówieśnikami, wygląd fizyczny, miłość Boża, kompetencje szkolne, cnoty i aprobata innych. Jeśli wierzyć werbalnym deklaracjom, to im bardziej studenci opierają samoocenę na jakiejś dziedzinie, tym więcej czasu poświęcają na działania w tym zakresie. Kiedy jednak brać pod uwagę obiektywne zdarzenia, to się okazuje, że ich związek z samooceną stwierdza się jedynie dla osiągnięć akademickich. Wykazano to w podłużnych badaniach z udziałem studentów psychologii i politechniki, którzy co drugi dzień przez trzy tygodnie wypełniali skalę bieżącej samooceny, informując też o uzyskanych przez siebie stopniach ze sprawdzianów i esejów (czy stopnie były wyższe, czy niższe od oczekiwanych). Jak ilustruje rycina 7.2, samoocena studentów spadała (w porównaniu



Rycina 7.2. Spadki i przyrosty samooceny w dniach, w których studenci otrzymali oceny gorsze lub lepsze od oczekiwanych, w zależności od stopnia, w jakim opierają samoocenę na osiągnięciach akademickich

Źródło: na podstawie danych w Crocker et al., 2003, s. 511.

z ich zwykłą samooceną) w dniach, kiedy uzyskiwali oceny gorsze od oczekiwanych, a rosła, kiedy dostawali oceny lepsze, niż oczekiwali. Przy czym spadki wywołane niskimi stopniami były wyraźnie silniej zaznaczone w wypadku osób, które upatrują źródła samooceny właśnie w postępach akademickich. Co ciekawe, podobnego efektu zwrotnego oddziaływania wyników na samoocenę nie udało się stwierdzić dla żadnej innej dziedziny niż sprawczość. Jeżeli jednostka opiera samoocenę na jakości własnego bliskiego związku, przewidywać można, że akceptacja i wsparcie pozyskane od partnera ją podnoszą. W rzeczywistości jednak wiele badań dowodzi, że otrzymywanie wsparcia jest błogosławieństwem mocno dwuznacznym, nasila, co prawda, poczucie bliskości, ale równocześnie obniża nastrój u tych samych osób (Gleason et al., 2008), samo zaś otrzymywanie pomocy często bowiem wywołuje spadek samooceny (zob. rozdz. 14.3). Krótko mówiąc, choć z wielu badań wynika, że informacje sprawcze (o sukcesach lub porażkach) istotnie oddziałują na samoocenę jednostki, brak danych wskazujących na to, by informacje zwrotne o innej treści wywierały podobny wpływ na samoocenę. Wrócimy do tego problemu, zastanawiając się nad funkcjami samooceny.

Czwartym źródłem samooceny jest to, co myślą o nas inni, szczególnie osoby znaczące, z których zdaniem się liczymy. Teza ta została sformułowana w XX wieku w ramach nurtu socjologii zwanego symbolicznym interakcjonizmem, inspirując wiele badań empirycznych. Najbardziej chyba przekonujące było badanie, w którym dzieciom w różnym wieku zadawano szereg pytań na temat ich samych, takich jak: „Kto najlepiej wie, jaki jesteś naprawdę, tam głęboko, w środku?". Jeszcze w wieku 11 lat ponad połowa dzieci odpowiadała, że rodzice znają je lepiej niż one same (Baumeister, 1995). Jednakże większość badań nad zgodnością między tym, co człowiek myśli o sobie, a tym, co myślą o nim osoby znaczące, wykazała, że jest ona niewielka (Shrauger i Schoeneman, 1979). Natomiast to, co człowiek myśli o sobie, okazało się silnie korelować ze spostrzeganymi przezeń opiniami innych na swój temat. Tak więc matka kształtuje to, co jej córka o sobie myśli, ale za pośrednictwem tego, jak córka spostrzega jej opinie.

7.1.2. Korelaty i konsekwencje samooceny

Kwestionariuszowo mierzona samoocena wiąże się z takimi zmiennymi, jak poczucie i pragnienie wewnętrznej kontroli zdarzeń, motywacja osiągnięć, wytrwałość i potrzeba aprobaty społecznej,

zadowolenie z życia, skłonność do częstego przeżywania uczuć pozytywnych, a rzadkiego - emocji negatywnych w rodzaju lęku, depresji czy poczucia beznadziejności. Osoby o wysokiej samoocenie cechują się też lepszym samopoczuciem psychicznym, lepszym stanem zdrowia somatycznego i wyższym poziomem osiągnięć życiowych dzięki temu, że przejawiają więcej inicjatywy i wytrwałości w obliczu przeciwności losu. Związki samooceny z wymienionymi zmiennymi okazują się zwykle słabe (około $r = 0{,}30$) i oczywiście nie wiadomo, co tu jest przyczyną, a co skutkiem, a ten sam problem nasuwają dane z tabeli 7.2. Dodatnia korelacja samooceny z pozytywnością doświadczanych emocji może na przykład świadczyć o tym, że to samoocena jest przyczyną, a emocje są skutkiem albo że jest odwrotnie bądź oba te zjawiska są następstwem jakiejś trzeciej zmiennej, na przykład wielkości dotychczasowych sukcesów życiowych, które sprzyjają zarówno wysokiej samoocenie, jak i pozytywnym emocjom. Ponadto większość korelatów samooceny ma charakter subiektywnych, werbalnych deklaracji i korelacje owe mogą wynikać z tego, że niektórzy ludzie o wszystkim (w tym o sobie) wyrażają się lepiej niż inni. Obserwacje te skłoniły Baumeistera, Campbell, Kruegera i Vohs (2003) do powątpiewania w słuszność powszechnej wiary w dobroczynne skutki pozytywnej samooceny, co z kolei wywołało liczne dyskusje i zainspirowało dalsze badania.

Jednak co najmniej dwa rodzaje danych sugerują przyczynowy związek między samooceną a innymi zmiennymi. Po pierwsze, dane podłużne, których przykładem jest studium Kali Trześniewskiego i współpracowników (2006). Otóż w kilkuletnich odstępach czasu wielokrotnie badali oni tę samą grupę około tysiąca Nowozelandczyków. Okazało się, że niska samoocena w wieku dorastania pozwalała przewidywać nasilone problemy ze zdrowiem psychicznym i fizycznym, konflikty z prawem, przerywanie nauki szkolnej i marne rokowania ekonomiczne w wieku lat 26. Co ważne, przewidywania te dotyczyły nie tylko deklaracji, lecz także obiektywnie mierzonych wskaźników. Wpływ samooceny utrzymywał się nawet przy kontroli innych znaczących zmiennych, takich jak poziom inteligencji i depresji w wieku dorastania czy status społeczno-ekonomiczny rodziców. Samoocena była słabym reduktorem każdego pojedynczego problemu (np. przerwania nauki szkolnej), dobrze jednak sugerowała równoczesne występowanie co najmniej dwóch problemów, takich jak wyrzucenie ze szkoły i zatargi z prawem. W grupie młodzieży o samoocenie wysokiej tylko 17% miało w dorosłości wielokrotne problemy, w grupie z samooceną niską - aż 56%. Badania podłużne na dużych próbach dorosłych osób pokazały też, że obniżona samoocena pozwala przewidywać pojawienie się depresji 4 do 9 lat później, choć początkowo mierzone jej symptomy nie pozwalają przewidywać spadku samooceny w tym samym okresie (Orth et al., 2009).

Przyczynowej roli samooceny dowodzą bezpośrednio badania eksperymentalne. Podniesienie samooceny za sprawą informacji o niedawno odniesionym sukcesie osłabia lęk (wzbudzony na przykład oczekiwaniem „kopnięcia" prądem elektrycznym) i to mierzony nie tylko za pomocą zeznań introspekcyjnych, lecz także obiektywnych wskaźników, takich jak reakcja skórno-galwaniczna (Solomon, Greenberg i Pyszczynski, 2000). Kiedy osoby o niskiej lub wysokiej samoocenie oceniają po rozmowie z nieznanym człowiekiem, jak zostały przezeń odebrane, te pierwsze nie doceniają stopnia, w jakim partner je polubił, podczas gdy te drugie nieznacznie przeceniają wzbudzoną w nim sympatię (Brockner i Lloyd, 1986). Osoby o niskiej samoocenie niżej oceniają też swoje szanse sukcesu w działaniu zadaniowym, w związku z czym wkładają w działanie mniej wysiłku, co doprowadza do faktycznego spadku uzyskiwanych wyników, w porównaniu z osobami o samoocenie wysokiej (Brockner i Hulton, 1978).

7.1.3. Ciemne strony wysokiej samooceny

Choć dobroczynne skutki wysokiej samooceny nie ulegają wątpliwości, nie jest ona różą bez kolców, pozostaje bowiem dobra głównie dla jej posiadaczy, ale już niekoniecznie dla innych ludzi, którzy ich otaczają. W szczególności osoby o wysokiej samoocenie skłonne są zwracać większą uwagę na swoje kompetencje połączone z funkcjonowaniem zadaniowym niż na swe funkcjonowanie społeczne i interpersonalne konsekwencje swoich działań. Różnice te ulegają nasileniu w warunkach zagrożenia poczucia własnej wartości - w takiej sytuacji osoby o wysokiej samoocenie stają się antagonistyczne i opisywane są przez swoich partnerów jako bardziej nieprzyjazne, aroganckie, fałszywe i niegrzeczne niż osoby o samoocenie niskiej bądź te o samoocenie wysokiej, ale w warunkach braku zagrożenia. W sytuacji zagrożenia osoby o wysokiej samoocenie usiłują też odbudować przede wszystkim własne poczucie niezależności i kompetencje (lub przynajmniej sprawić takie wrażenie), podczas gdy te o samoocenie niskiej stają się bardziej współzależne i starają się nasilić

swoje cnoty wspólnotowe oraz polepszyć relacje z innymi (Vohs i Heatherton, 2001).

Inną ciemną stroną samooceny jest dodatnio z nią skorelowany narcyzm, czyli nierealistycznie wysokie mniemanie o sobie połączone z domaganiem się niezasłużonego podziwu od innych i agresywną nadwrażliwością na wszelką krytykę. Osoby narcystyczne przechwalają się swoimi dotychczasowymi i przyszłymi osiągnięciami nawet wtedy, gdy wszystko wskazuje na ich złudny charakter, wyolbrzymiają własną rolę i wkład w sukcesy, a innych obarczają odpowiedzialnością za porażki. Słowem, są takie jak my wszyscy, tylko „bardziej". Inni nie lubią narcyzów, gdyż ci są niewrażliwi na ich potrzeby i punkt widzenia, a w pogoni za dowodami własnej wielkości po prostu innych obrażają. Osoby narcystyczne, „pożądając i osiągając potwierdzenie własnej wartości, niszczą swoje relacje z innymi, od których tak bardzo są zależni" jak to zgrabnie ujęli Morf i Rhodewalt (2001, s. 179).

Gdyby traktować postępowanie narcyzów jako skutek rozmyślnej strategii, należałoby uznać ją za bezsensowną, bo przeciwlscuteczną. Rzecz jednak w tym, że ich zabiegi nie są skutkiem przemyślanej strategii, tylko konsekwencją ich impulsywności. Po prostu nie potrafią oni się powstrzymać przed okazaniem swoich pozytywnych stron i wyższości nad innymi. Interesujące badanie podłużne z udziałem nowo poznających się osób pozwoliło stwierdzić, że początkowo osoby narcystyczne są spostrzegane jako bardziej kompetentne i sympatyczne (ludzie najwyraźniej wierzą w ich autoprezentację), ale przy bliższym poznaniu tracą i po 7 tygodniach znajomości są spostrzegane gorzej od osób pozbawionych narcyzmu (Paulhus, 1998). Właściwością, która może zniechęcać do osób narcystycznych, jest ich skłonność do silnego reagowania agresją na prowokację i odmowę - wprawdzie prowokacja ogólnie nasila skłonność do agresji, niemniej taki sposób reagowania jest szczególnie charakterystyczny dla osób narcystycznych (Bushman et al., 2009).

Jak już wskazywano na wstępie, samoocena jest nie tylko cechą, ale dążenie do jej pozytywności stanowi też potężny motyw, o którego sile świadczy wielka różnorodność sposobów podbudowywania samooceny i jej obrony w obliczu zagrożenia. W tym podrozdziale przyjrzymy się najważniejszym sposobom obrony i podwyższania samooceny, którymi są pochlebne sądy o sobie, porównania i relacje społeczne, redukowanie dysonansu poznawczego i akty autoafirmacji.

7.2.1. Pochlebne sądy o sobie

Ludzie przejawiają bardzo konsekwentną skłonność do formułowania pochlebnych sądów na temat własnej osoby. Na przykład Janusz Grzelak pytał respondentów z próby ogólnopolskiej, jak postąpiliby, gdyby na ich osiedlu zdarzyła się awaria wodociągu, a woda byłaby dostarczana beczkowozami, oczywiście w niewystarczającej ilości, jak to bywa przy takich okazjach. Badani odpowiadali także na pytanie, jak w tej sytuacji postąpiliby inni mieszkańcy osiedla. Rycina 7.3 ilustruje uderzające różnice w przewidywanych zachowaniach innych ludzi i własnych. Inni byli najczęściej podejrzewani o egoizm, a więc o to, że wezmą sobie więcej wody na zapas. O sobie badani najczęściej sądzili, że zachowają się altruistycznie i wezmą dla siebie mniej wody niż trzeba, tak by więcej zostało dla innych. (Ale jak pozostać altruistą w świecie pełnym egoistów?).

Przy tego rodzaju rozbieżności pojawia się oczywiście pytanie, czy człowiek przecenia siebie, czy raczej nie docenia innych. Seria badań Nicholasa Epleya i Davida Dunninga (2000) wskazuje konsekwentnie na tę pierwszą możliwość. W jednym z nich uczestnicy przewidywali, jak inni lub oni sami postąpiliby w grze typu dylemat więźnia, w której trzeba wybrać pomiędzy zachowaniem kooperacyjnym i rywalizacyjnym. Jeszcze inni badani faktycznie rozgrywali grę, co pozwoliło ocenić rzeczywisty odsetek wyborów kooperacyjnych. Wyniósł on 61 i był bardzo zbliżony do tego, co badani przewidywali dla innych (64%), choć od-

Rycina 7.3. Odsetki osób z próby ogólnopolskiej szacujących, jak one same i inni zachowaliby się w razie awarii sieci wodociągowej na osiedlu (N = 1600)

Źródło: Wojcisżke i Grzelak, 1995, s. 47.

legły od tego, co przewidywali dla siebie (84%). Ludzie spostrzegają więc wybory innych w sposób realistyczny, natomiast zachowania własne widzą w nierealistycznie pochlebny sposób. Wiele badań przekonuje, że większość ludzi zwykle przecenia swoje cechy i osiągnięcia niezależnie od kryterium, z jakim porównać ich samooceny - czy to będzie obiektywny (faktyczny) poziom wykonania, czy oceny innych.

Nierealistycznego przeceniania siebie dowodzi też w nieco zabawny sposób efekt bycia lepszym niż przeciętnie, polegający na tym, że przeciętny człowiek sądzi siebie za lepszego niż przeciętnie pod niemal każdym względem. Przeciętny człowiek uważa, że ma ponadprzeciętne poczucie humoru, jest ponadprzeciętnym kierowcą, osobą ponadprzeciętnie życzliwą^ lojalną, rozważną i szczerą. Rekordzistami zdają się tu nauczyciele akademiccy: aż 94% spośród nich uważa się za obdarowanych ponadprzeciętnymi umiejętnościami przekazywania wiedzy (Cross, 1977). Studenci jednak są (własnym zdaniem) wcale nie gorsi - w badaniu około miliona z nich okazało się, iż niemal wszyscy uważają siebie za osoby lepiej niż przeciętnie dające sobie radę w kontaktach z ludźmi, a 60% jest zdania, że mieści się w górnych 10% ludzi pod tym względem (Dunning, 2001). Efekt bycia lepszym niż przeciętnie jest silniejszy przy cechach pozytywnych niż negatywnych, moralnych niż sprawnościowych oraz kontrolowanych (np. życzliwość) niż niekontrolowanych (np. zdolności). Spada natomiast wraz ze spadkiem abstrakcyjności porównań (jest słabszy, gdy porównujemy się z konkretnym studentem niż ze studentami w ogóle) i wraz ze wzrostem natężenia osobistego kontaktu z obiektem porównań. Efekt bycia lepszym niż przeciętnie pozostaje jednak na tyle silny, że obserwuje się go w większości porównań społecznych (Alicke i Govorun, 2005).

W służbie motywu samooceny pozostaje poważna część przetwarzania informacji na własny temat. Wiele badań dowodzi, że obraz przeszłości jest zniekształcony w pochlebny dla ja sposób - lepiej pamiętane są informacje o własnym sukcesie niż o porażce (Alicke i Sedikides, 2009). Ludzie szybciej przetwarzają pozytywne niż negatywne informacje na swój temat, a te pierwsze przetwarzają też chętniej - na przykład poświęcają na ich poszukiwanie i czytanie więcej czasu. Kwestionują wartość danych o negatywnym wydźwięku, akceptują zaś bez zastrzeżeń te o wydźwięku pozytywnym - na przykład często się zdarza, że studenci kwestionują wiarygodność sprawdzianów czy egzaminów, w których źle wypadli, chociaż te same testy nigdy nie są podawane w wątpliwość przez studentów, którzy wypadli w nich dobrze. Chyba najwyraźniej skłonność do pochlebnych sądów na temat własnej osoby przejawia się w wyjaśnianiu własnych sukcesów i porażek. Każdy uzyskany przez człowieka wynik może być tłumaczony na wiele sposobów. Na przykład niezdany egzamin z matematyki może zostać wyjaśniony jako skutek złego przygotowania się do niego, braku zdolności matematycznych, złośliwości nauczyciela itd. Jak ilustruje tabela 7.3, wyróżnić można osiem podstawowych rodzajów wyjaśnień w zależności od tego, czy odwołują się one do przyczyn wewnętrznych lub zewnętrznych, stałych lub zmiennych i globalnych łub specyficznych. Ponieważ ludzie bardziej czują się odpowiedzialni za to, co tkwi raczej w nich samych niż na zewnątrz, wewnętrzny charakter atrybucji wzmaga reakcje emocjonalne - silniej reagujemy na zdarzenia, których przyczyny upatrujemy w sobie. Z kolei stałość atrybucji nasila oczekiwania skierowane w przyszłość - jeżeli niezdany egzamin przypiszemy jakiejś stale działającej przyczynie (takiej jak brak zdolności czy małe kompetencje nauczyciela), to będziemy oczekiwać podobnej klęski i w przyszłości. Wreszcie globalność atrybucji decyduje o zakresie tych oczekiwań -jeżeli niezdany egzamin przypiszemy przyczynie specyficznej, w rodzaju braku zdolności matematycznych, to nie ma powodu, by oczekiwać klęski na egzaminie z psychologii, jeżeli jednak przypiszemy zły wynik jakiejś przyczynie globalnej, na przykład braku inteligencji, to będziemy

Tabela 7.3. Różne wyjaśnienia (atrybucje) tego samego wyniku (niezdanego egzaminu z matematyki) zróżnicowane na trzech podstawowych wymiarach atrybucyjnych: umiejscowienia przyczyny (wewnętrzne-zewnętrzne), jej stałości i globalności

	Wewnętrzne		**Zewnętrzne**	
	stałe	**zmienne**	**stałe**	**zmienne**
Globalne	brak inteligencji	złe samopoczucie	nauczyciele są uprzedzeni	niskie ciśnienie
Specyficzne	brak uzdolnień matematycznych	złe przygotowanie do egzaminu	nauczyciel źle uczy	egzaminator w złym humorze

Źródło: przykład fikcyjny-na podstawie koncepcji Heidera (1958) i Seligmana (1993).

oczekiwać klęski także na tym sprawdzianie. Najbardziej szkodliwy psychicznie jest dla człowieka **pesymistyczny styl wyjaśniania,** czyli skłonność do tłumaczenia własnych porażek przyczynami wewnętrznymi, stałymi i globalnymi (Abramson, Metalsky i Alloy, 1989). Nawet gdy ma realistyczny i trafiiy charakter, taki styl jest poważnym czynnikiem ryzyka depresji w wypadku pojawiania się porażek, a zapobieganie depresji i jej terapia polegają w dużym stopniu na oduczaniu jednostki tego stylu wyjaśniania (Seligman, 1993).

Psychologicznym przeciwieństwem pesymistycznego stylu wyjaśniania jest **egotyzm atrybucyjny,** czyli skłonność do bardziej wewnętrznego wyjaśniania sukcesów niż porażek, zaś bardziej zewnętrznego - porażek niż sukcesów. Ogromna metaanaliza ponad 500 badań wykazała, że skłonność do egotyzmu atrybucyjnego jest bardzo silna i wynosi przeciętnie $d = 0{,}96$, co w przybliżeniu oznacza, że 86% badanych w bardziej wewnętrzny sposób wyjaśnia sukcesy niż porażki. Jak wynika z danych zawartych w górnej części tabeli 7.3, tendencja ta jest uniwersalna kulturowo, choć przyjmuje różne natężenie w odmiennych kulturach - słabnie w niektórych kulturach azjatyckich, a w Japonii ulega nawet lekkiemu odwróceniu. Trudno to jednak wyjaśnić w kategoriach indywidualizmu-kolektywizmu, ponieważ egotyzm atrybucyjny jest wyraźnie słabszy w indywidualistycznych krajach Europy Zachodniej niż w bardziej kolektywistycznych krajach Europy Wschodniej, a ponadto pozostaje silny w bardzo indywidualistycznych Stanach Zjednoczonych niezależnie od rasy obywateli tego państwa. Bardziej klarowny jest rozkład egotyzmu atrybucyjnego w grupach dotimiętych różnymi rodzajami psychopatologii. Zgodnie z tezami wielu autorów pochlebność sądów o przyczynach własnych wyników najwyraźniej zaznacza się u osób bez zaburzeń, natomiast wszystkie rodzaje psychopatologii wiążą się z obniżeniem egotyzmu - w szczególności zaburzenia depresyjne i lękowe. Ten wzorzec sugeruje, że pochlebne sądy na swój temat są adaptacyjne i towarzyszą zdrowiu psychicznemu, choć jak we wszystkich badaniach korelacyjnych nie wiadomo, co tu jest przyczyną, a co slaitkiem.

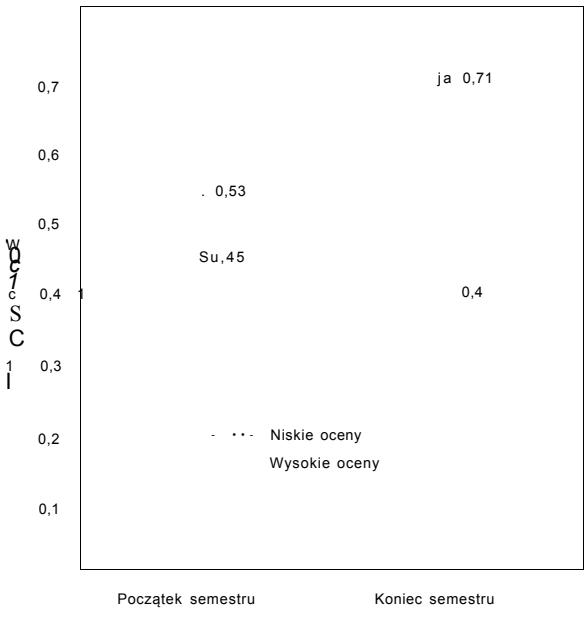
Tabela 7.4. Wielkość egotyzmu atrybucyjnego w grupach pochodzących z różnych kultur i o różnym statusie psychopatologicznym w świetle metaanaliz

Grupa	*d*	Odsetek
Kultura		
Europa Wschodnia	1,25	89
Europa Zachodnia	0,31	62
Wielka Brytania	0,64	74
Chiny i Korea	1,04	85
Indie	0,53	70
Japonia	-0,30	38
Afryka	1,21	89
USA biali	1,07	86
USA czarni	1,29	90
USA poch. azjatyckiego	0,84	80
USA rdzenni (Indianie)	1,08	86
Status psychopatologiczny		
Brak zaburzeń	1,28	90
Zaburzenia depresyjne	0,21	58
Zaburzenia lękowe	0,46	68
ADHD/eksternalizacja	0,55	71
Uzależnienia od substancji	0,88	81
Zaburzenia psychotyczne	0,92	82
Molestowanie (ofiary)	0,85	80
Brak informacji	1,08	86

d oznacza standaryzowaną (podzieloną przez odchylenie standardowe) różnicę między wewnętrznym wyjaśnianiem sukcesów i porażek; odsetek oznacza procent osób, u których wewnętrzne wyjaśnienie sukcesu przeważa nad takimże wyjaśnieniem porażki.

Źródło: na podstawie metaanaliz w Mezulis et al., 2004.

Pochlebne sądy na własny temat przyjmują niemal niezliczone postaci. Własne wady są widziane jako rozpowszechnione, a więc nie takie strasz-



Rycina 7.4. Średnia centrainość umiejętności komputerowych na początku i na końcu zajęć z tego zakresu u studentów, którzy otrzymali wysokie lub niskie oceny z zajęć

Źródło: Hill, Smith i Lewicki, 1989, s. 209.

Problem 7: Dążenie do pozytywności czy do zgodności?

Bardzo wiele danych przekonuje, że ludzie na przeróżne sposoby dążą do zdobycia pozytywnych informacji i sformułowania pochlebnych wniosków na własny temat. Ponieważ większość ma przy tym pozytywną samoocenę, powstaje problem, czy faktycznie dążą oni do pozytywności, czy raczej do zgodności z dotychczasowym obrazem ja. Takie dążenie do zgodności postuluje teoria **autoweryfikacji** zakładająca, że z ja związany jest nie tylko motyw samooceny, lecz także motyw autoweryfikacji oznaczający dążenie do zgodności między już istniejącymi przekonaniami o sobie a nowo nadchodzącymi informacjami na własny temat (Swann, 2010). Koncepcja autoweryfikacji jest pewnym uszczegółowieniem przewidywań teorii dysonansu poznawczego opisywanej na końcu tego rozdziału. Zakłada ona, że ludzie chętniej poszukują i lepiej zapamiętują informacje zgodne niż niezgodne z już posiadaną koncepcjąja. W wypadku odebrania informacji niezgodnej uważniej ją przetwarzają i są bardziej skłonni do kwestionowania jej diagnostyczności (tj. uważania jej za mało rozstrzygającą) oraz podważania wiarygodności jej źródła niż w wypadku informacji zgodnej z przekonaniami na własny temat. Ludzie dążą do autoweryfikacji prawdopodobnie dlatego, że otrzymywanie informacji potwierdzających posiadany już obraz własnej osoby czyni świat bardziej koherentnym (spójnym wewnętrznie) i przewidywalnym. Konsekwencją motywu autoweryfkacji jest dążenie do kontaktu z ludźmi, którzy myślą o nas podobnie, jak my sami.

Nietrudno zauważyć, że u osób o wysokiej samoocenie motywy samooceny i autoweryfikacji działają w tym samym kierunku, liczne wyniki wskazujące na pożądanie pozytywnych informacji o sobie świadczą więc o sile nie tylko motywu samooceny, lecz także motywu autoweryfikacji. Natomiast u osób o niskiej samoocenie oba motywy są sprzeczne - informacja pochlebna dla ja powinna być akceptowana z punktu widzenia motywu samooceny, a odrzucana z punktu widzenia motywu autoweryfikacji jako niezgodna z ja. Metaanalityczne podsumowanie badań pozwalających ocenić siłę obu tych motywów - czyli takich, w których mierzono zarówno początkową samoocenę badanych, jak i ich reakcje na pozytywną lub negatywną informację zwrotną - pozwoliło na sformułowanie trzech wniosków (Kwang i Swann, 2010). Po pierwsze, gdy mierzy się poznawcze reakcje na informację zwrotną, a więc na wymiarze „wierzę - nie wierzę" (ocena informacji jako trafnych, diagnostycznych; pochodzących z wiarygodnego źródła i obdarzanych uwagą), istotne są efekty zarówno dążenia do pozytywnej samooceny, jak i autoweryfikacji, choć te drugie są znacząco silniejsze. Po drugie, gdy mierzy się emocjonalne reakcje na informację zwrotną (takie jak stan emocjonalny po jej otrzymaniu, lubienie osoby udzielającej informacji i zadowolenie z informacji), oba rodzaje efektów okazują się również istotne, niemniej efekty pozytywnej samooceny są silniejsze. Gdy więc idzie o uwierzenie (i poszukiwanie informacji, by wierzyć), osoby o niskiej samoocenie lepiej reagują na informację negatywną niż pozytywną; gdy jednak idzie o cieszenie się (i poszukiwanie informacji, by cieszyła), lepiej one reagują na informację pozytywną niż negatywną. Trzeci wniosek dotyczy funkcjonowania w bliskich związkach, a dokładniej kwestii, czy lepiej nam z partnerem, który myśli o nas pozytywnie, czy raczej z takim, który myśli o nas podobnie jak my sami, a więc naszym zdaniem - realistycznie. Dość logicznie okazało się to zależeć od stabilności związku. W związkach niestabilnych, takich jak „chodzenie ze sobą", czy w małżeństwach zagrożonych rozpadem pozytywne oceny partnera wpływały na jakość związku silniej niż oceny zgodne z poglądami badanych. Niemniej w związkach stabilnych, takich jak trwałe małżeństwa, było odwrotnie - bardziej dobroczynne dla stanu związku okazały się oceny zgodne (realistyczne) od pozytywnych. Duże zapotrzebowanie na pozytywne sądy partnera jest więc charakterystyczne dla początkowych faz związku, który bez takich pozytywnych ocen zostałby zapewne przerwany. Natomiast dla późniejszych i bardziej stabilnych faz związku bardziej charakterystyczne (i dobroczynne) jest zapotrzebowanie na takie oceny partnera, które są zgodne z naszymi samoocenami.

Na zakończenie warto dodać, że odpowiadające motywowi autoweryfikacji przyjmowanie informacji niepochlebnej, a zgodnej z koncepcją własnego ja wymaga dysponowania zasobami umysłowymi - nasz umysł nie może być w tym czasie zajęty czymś innym. Autoweryfikacja stanowi więc reakcję bardziej kontrolowaną i przemyślaną, podczas gdy akceptacja informacji pochlebnej ma charakter bardziej automatyczny, spontaniczny i ludzie poprzestają na takiej akceptacji, gdy brak im wystarczających zasobów (Swann et al., 1990). Ponieważ ujawniamy więcej reakcji automatycznych niż przemyślanych, *per saldo* informacje pozytywne częściej niż zgodne wywołują pozytywne reakcje.

ne, własne zalety zaś - jako bardziej wyjątkowe, a więc tym cenniejsze. Nawet prototypy kategorii budowane są w sposób pochlebny dla ja: podmiot umieszcza posiadane przez siebie cechy w prototypach kategorii pozytywnych, natomiast kategorie negatywne zawierają cechy nieprzypisywane własnej osobie. Na przykład dobra znajomość angielskiego to dla wielu ludzi taki poziom znajomości tego języka, który cechuje ich samych, dzięki czemu „zaliczają się" do pozytywnej kategorii osób go znających. Granica między dobrą i kiepską znajomością języka wypada więc u różnych osób w odmiennych miejscach, a wszystko to zapewnia pożyty wność sądów na własny temat. Na podobnej zasadzie posiadane przez siebie cechy ludzie uważają za bardziej pozytywne i ogólnie ważniejsze od tych, których są pozbawieni. Dobrą ilustracją tej zasady jest badanie, w którym uczestnikom zajęć z posługiwania się komputerami dwukrotnie mierzono bezwiedne przekonanie o centralności umiejętności komputerowych, na początku i na końcu kursu. Jak ilustruje rycina 7.4, centralność umiejętności komputerowych wzrosła u studentów uzyskujących wysokie oceny z zajęć, natomiast spadła

u tych, którzy otrzymali oceny niskie (Hill, Smith i Lewicki, 1989). Studenci nie różnili się centralnością owych umiejętności na początku kursu, ale wyraźnie - na koniec. Warto dodać, że centralność umiejętności komputerowych mierzono nie za pomocą prostych deklaracji, lecz przy wykorzystaniu analitycznego wskaźnika słabo podatnego na świadome zabiegi autoprezentacyjne. Poproszono mianowicie studentów, aby ocenili 10 znanych sobie osób pod względem 10 cech (takich jak poczucie humoru, pamięć czy umiejętności komputerowe), po czym obliczono średnią korelację pomiędzy umiejętnościami komputerowymi a wszystkimi pozostałymi cechami - właśnie ona była wskaźnikiem centralności. Ponieważ ludzie nie zdają sobie sprawy z korelacji między własnymi sądami, jest to wskaźnik nieświadomej tendencji do uważania jakiejś cechy (tu: umiejętności komputerowych) za ważną. Przy tym istotność ta nie ogranicza się jedynie do własnej osoby. Kiedy więc uda nam się wykształcić u siebie jakąś cechę, staje się ona nie tylko bardziej pozytywna,.ale i ogólnie ważniejsza w spostrzeganiu i ocenie ludzi.

7.2.2. Porównania i relacje społeczne

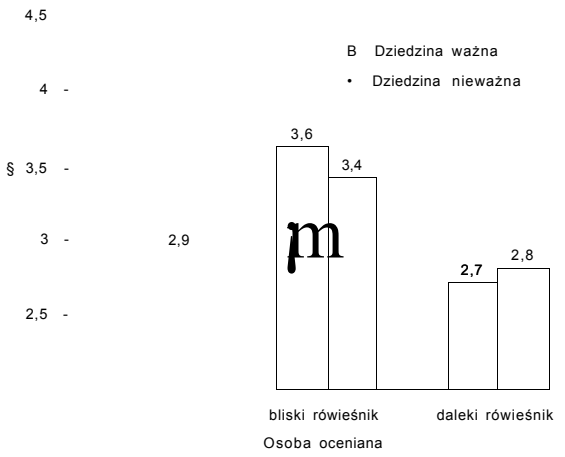
Porównania społeczne to porównania siebie z innymi. Nie ulega wątpliwości, że podtrzymywanie samooceny jest podstawowym rządzącym nimi motywem - są one dokonywane w taki sposób, aby porównujący stosunkowo dobrze wypadł na tle innych, szczególnie w sytuacji zagrożenia samooceny (Wills, 1991). Wiele badań dowodzi, że temu właśnie służy wybór osób do porównań (gorszych od siebie, zwłaszcza w obliczu zagrożenia) oraz fabrykowanie nowych obiektów porównań, gdy takich gorszych osób nie ma pod ręką. Temu służy też wybór porównywanych treści lub zaprzeczanie ważności aspektów, z uwagi na które porównania wypadają niepomyślnie, a czasami po prostu unikanie porównań, gdyby miały się takie okazać. Nie zawsze jednak da się ich uniknąć - na przykład uczeń szkoły średniej w obliczu decyzji, czy i co studiować po zakończeniu edukacji na tym szczeblu, jest skazany na porównania siebie z innymi uczniami, ponieważ tylko w ten sposób może realistycznie ocenić własne szanse. Ponieważ ludzie porównują siebie głównie z innymi, którzy są „pod ręką", prowadzi to do paradoksalnego efektu, że uczniowie z selektywnych szkół średnich (gdzie ci „pod ręką" są zdolniejsi) oceniają siebie gorzej od uczniów ze szkół mało selektywnych. Jest to uniwersalne zjawisko stwierdzone w 24 na 26 krajów badanych w ramach projektu PISA (Program for International Student Assessment). Na szczęście dotyczy ono jedynie samooceny szkolnej i nie generalizuje się na samoocenę ogólną (Marsh i Hau, 2003). Jednak i tak jest szkodliwe, ponieważ niska samoocena w jakiejś dziedzinie powoduje spadek wysiłku wkładanego w daną działalność.

Sformułowany przez Abrahama Tessera (1988) model utrzymywania samooceny **(MUS)** zakłada, że jeżeli inna osoba uzyskuje wyniki wyższe od jednostki, ta ostatnia traci na samoocenie. Spadek samooceny na skutek porównań jest tym większy, im większy sukces odniosła inna osoba oraz im pozostaje ona bliższa jednostce. Niemniej cudze sukcesy są nie tylko zagrażające, lecz także stanowią sposobność do podniesienia samooceny dzięki pławieniu się w cudzej chwale, czyli świeceniu odbitym blaskiem. Robert Cialdini i współpracownicy (1976) wykazali to zjawisko w badaniach, gdzie zliczano, ilu studentów pojawiało się ubranych w koszulki swego uniwersytetu w poniedziałki po niedzielnych meczach futbolowych. Po meczu wygranym przez drużynę własnej uczelni liczba studentów zakładających te koszulki rosła (a podczas wywiadów telefonicznych zdradzali oni skłonność do wypowiedzi „my wygraliśmy"). Po meczu przegranym liczba ta spadała i wykazywali oni skłonność do wypowiedzi typu „oni przegrali". Przyrost samooceny wskutek pławienia się w cudzej chwale jest tym większy, im większy sukces odniosła inna osoba oraz im jest ona bliższa jednostce - stąd utożsamianie się kibiców z „własną" drużyną, szczególnie gdy wygrała. Cudze sukcesy mogą więc samoocenę podwyższać (na mocy pławienia się w cudzej chwale) lub obniżać (na mocy porównań społecznych).

MUS zakłada, że czynnikiem decydującym 0 wystąpieniu jednego bądź drugiego procesu jest osobista ważność dziedziny, której sukces dotyczy. Jeżeli dziedzina jest ważna dla ja, jednostka sama dąży do uzyskania w niej wysokich wyników, gdyż opiera na nich samoocenę. W dziedzinie istotnej dla ja cudzy sukces zagraża więc samoocenie 1 procesy porównań społecznych przeważają nad pławieniem się w cudzej chwale. Jeżeli dziedzina jest nieistotna dla ja, jednostka nie definiuje się przez jej pryzmat i nie opiera poczucia własnej wartości na wynikach uzyskiwanych w jej obrębie. Tym samym cudzy sukces nie zagraża samoocenie, a pławienie się w cudzej chwale przeważa nad porównaniami społecznymi. Na tej zasadzie przechwalamy się siostrą świetnie grającą na skrzypcach albo kolegą ze szkoły, który został ministrem (jeżeli sami nie mamy aspiracji ani wiolinistycznych, ani politycznych).

Aby podtrzymać samoocenę i osłabić czyhające na nią zagrożenia, człowiek może - zgodnie z MUS-em - podejmować trojakiego rodzaju zabiegi. Po pierwsze, starać się zmniejszyć bądź zwiększyć różnicę między wynikami własnymi i cudzymi. Choć zdrowy rozsądek podpowiada, iż przyjaciołom zawsze pomagamy bardziej niż nieznajomym, MUS zakłada, że tak się dzieje tylko wtedy, gdy sukces przyjaciela nie zagrozi naszej samoocenie, dzięki temu, że dotyczy dziedziny dla nas nieistotnej. Kiedy jednak odnosi się do dziedziny, w której sami mamy aspiracje do wysokich wyników, sukces bliskiego przyjaciela jest bardziej dla nas zagrażający niż sukces odległego nieznajomego. W zgodzie z tym rozumowaniem Tesser dowiódł, że w takiej sytuacji ludzie chętniej pomagają nieznajomemu niż przyjacielowi, choć temu pomagają chętniej w dziedzinie nieistotnej dla ja (ponieważ mogą się pławić w jego chwale). Podobna logika rządzi także zawyżaniem i zaniżaniem oceny cudzych wyników, co wykazały badania na dzieciach ze szkoły podstawowej (Tesser, Campbell i Smith, 1984). Każde dziecko wskazywało na dostarczonej przez badaczy liście aktywności tę, która była dla niego najważniejsza (np. gra w piłkę) i najmniej ważna (np. arytmetyka). Wskazywało też najbliższego sobie i najdalszego ucznia z klasy, czyli rówieśnika, z którym najbardziej i najmniej lubiło wspólnie spędzać czas. Tydzień później dzieci oceniały poziom wyników osiąganych w dziedzinach istotnych i nieistotnych przez samych siebie oraz przez rówieśników bliskich i dalekich. Jak ilustruje rycina 7.5, w dziedzinie istotnej dzieci oceniały swoje wyniki jako wyższe od uzyskanych przez przyjaciela, podczas gdy w dziedzinie dla siebie nieistotnej oceniały jego wyniki jako wyższe od własnych. Wyniki dzieci najdalszych (nielubianych) były natomiast oceniane jako gorsze od własnych niezależnie od dziedziny.

Po drugie, człowiek może nasilić lub osłabić bliskość w stosunku do innej osoby. Bliskość jest zagrażająca, jeżeli drugi człowiek odnosi sukcesy w dziedzinie, w której sami aspirujemy do wysokich wyników. W takiej sytuacji sposobem na uniknięcie niekorzystnych porównań będzie zanik bliskości. Zgodnie z przedstawionym rozumowaniem Tesser (1988) wykazał, że rodzeństwo jest sobie szczególnie bliskie, gdy każde z rodzeństwa angażuje się i odnosi sukcesy w odmiennych dziedzinach - na przykład jedno jest sportowcem, a drugie muzykiem. Jeżeli bracia czy siostry angażują się w tej samej dziedzinie, odczuwana bliskość emocjonalna między nimi maleje. Eleganckie laboratoryjne potwierdzenie tej tezy uzyskali Pleban i Tesser (1981) w eksperymencie, którego uczestnicy brali udział w ąuizie, gdzie druga, nieznajoma osoba wypadała zdecydowanie lepiej lub gorzej od badanego i to w dziedzinach, które były dla niego istotne lub nieistotne (oczywiście chodziło o różne dziedziny dla różnych osób badanych). Przedmiotem zainteresowania badaczy była bliskość mierzona jako dostrzegane przez badanego podobieństwo między sobą a nieznajomym partnerem oraz jako odległość w centymetrach, w jakiej zasiadał on od tego partnera. Kiedy przewaga partnera nad badanym rosła w dziedzinie istotnej, ten ostatni widział coraz mniejsze podobieństwo i siadał coraz dalej od partnera. Gdy jednak pytania dotyczyły dziedziny nieistotnej, wzrost przewagi wyników partnera powodował wzrost spostrzeganego podobieństwa i skłonności badanego do siadania blisko niego.



Rycina 7.5. Oceny poziomu wyników uzyskiwanych w dziedzinie ważnej lub nieważnej przez siebie samego, rówieśnika bliskiego i rówieśnika dalekiego

Źródło: Tesser, Campbell i Smith, 1984, s. 564.

Trzeci rodzaj manewrów podtrzymujących samoocenę to zmiany spostrzegania dziedziny jako istotnej lub nieistotnej dla definicji własnego ja. Jeżeli bliska osoba uzyskuje wyniki przewyższające nasze, to lepiej, aby ta dziedzina stała się dla nas mniej istotna - wówczas sukcesy tej osoby nie tylko nie zagrażają naszej samoocenie, lecz ją podwyższają dzięki zapożyczeniu cudzej chwały. Odwrotnie, gdy nasze wyniki są wyższe - wówczas lepiej myśleć o danej dziedzinie jako bardzo ważnej, dzięki czemu podtrzymana zostanie i nasza samoocena, i bliskość z ową osobą. Przewidywania te potwierdzili Tesser i Paulhus (1983) w badaniu, którego uczestnicy parami rozwiązywali test mierzący pewną fikcyjną cechę nazwaną uczenie „integracja poznawczo-percepcyjna" i równie

uczenie, a niejasno scharakteryzowaną przez badaczy. Sytuację zaaranżowano w ten sposób, że badany wypadał lepiej lub gorzej od nieznajomego partnera przedstawianego jako ktoś podobny albo niepodobny pod względem wieku, zainteresowań i osobowości (w ten sposób manipulowano subiektywną bliskością w stosunku do partnera). Na zakończenie mierzono na różne sposoby przekonania badanych o ważności „integracji poznawczo-percepcyjnej" jako cechy człowieka. Okazało się, że uczestnicy wypadający lepiej od partnera, uważali tę cechę za ogólnie ważniejszą niż ci, którzy wypadli gorzej. Zgodnie z MUS-em skłonność ta rosła, gdy nieznajomy partner był spostrzegany jako bliski.

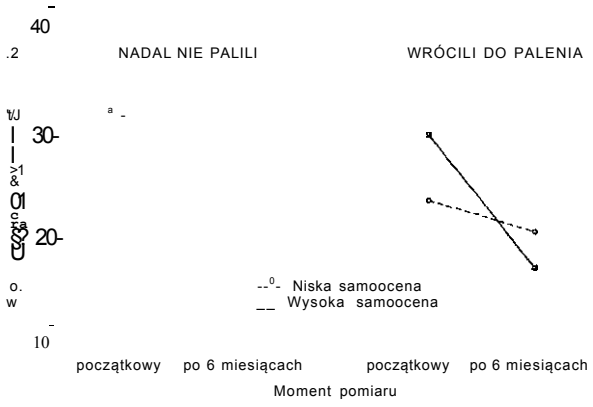
7.2.3. Dysonans poznawczy

Inna szeroka klasa mechanizmów podbudowywania samooceny to redukowanie dysonansu poznawczego i zapobieganie jego wystąpieniu. Dysonans poznawczy to stan nieprzyjemnego napięcia, jakie powstaje wskutek wykrycia rozbieżności między różnymi własnymi przekonaniami albo między przekonaniami a własnym zachowaniem (Festinger, 1957). Na przykład kiedy ludzie zachowają się sprzecznie ze swoimi poglądami, a zachowanie to nie daje się w żaden sposób odwołać, redukują powstały dysonans, zmieniając poglądy w taki sposób, aby je dopasować do zachowania. Choć Leon Festinger uznawał redukowanie dysonansu za motyw samoistny, wiele późniejszych badań wykazało, że ludzie reagują dysonansem tylko na takie rozbieżności, które w jakiś sposób naruszają ich dobre mniemanie o sobie, redukowanie dysonansu jest zaś bardziej charakterystyczne dla osób o wysokiej samoocenie. Problem ten dokładniej przedstawia omówienie teorii dysonansu w końcowej partii tego rozdziału.

Dobrą ilustracją roli samooceny w procesach powstawania i redukcji dysonansu poznawczego jest badanie nad kilkuset osobami w średnim wieku, które wzięły udział w programie wspomagającym rzucanie palenia (Gibbons, Eggleston i Benthin, 1997). Po pół roku powrócono do uczestników programu, aby sprawdzić jego skuteczność, i okazało się, że 40% z nich nadal nie pali, podczas gdy większość wróciła do nałogu. Głównym czynnikiem pozwalającym przewidzieć kontynuację niepalenia była spostrzegana ryzykowność nałogu, czyli przekonanie, że palenie nasila niebezpieczeństwo, iż zapadnie się na cztery choroby z nim związane, takie jak choroba serca, zawał, rak płuc i artretyzm. Jak widać na rycinie 7.6, ryzykowność palenia była oceniana jako wyższa przez osoby nadal niepalące (strona lewa) niż przez te, które wróciły do nałogu (strona prawa). W wypadku tych, którzy nadal nie palili, samoocena nie odgrywała większej roli, lecz w wypadku osób powracających do nałogu nastąpił wyraźny spadek subiektywnego ryzyka. Osoby o wysokiej samoocenie redukowały więc dysonans wynikający z palenia przez nie papierosów, obniżając subiektywne przekonanie, że nałóg spowoduje u nich poważne choroby, co pociągało za sobą spadek zaangażowania w jego rzucenie. Choć wysoka samoocena jest zwykle dobroczynna, nie znaczy to, że zawsze.

7.2.4. Autoafirmacja

Autoafirniacja to potwierdzanie integralności, czyli ogólnej wartości własnej osoby jako kogoś „dobrze przystosowanego i moralnego, a więc sprawnego, dobrego, wewnętrznie spójnego, zdolnego do dokonywania wolnych wyborów, sprawowania kontroli nad ważnymi zdarzeniami itd." (Steele, 1988, s. 262). Ponieważ idzie tu o ogólną wartość własnej osoby, może ona być potwierdzana na nieskończenie wiele sposobów, takich jak odnoszenie sukcesów, angażowanie się w moralne postępowanie czy wyrażanie wartości, w które człowiek wierzy i z którymi się utożsamia. Liczne badania Claude'a Steele'a pokazują, że wykonanie dowolnego aktu autoafirmacji uodparnia ludzi na popadanie w stan dysonansu. W jednym z tych badań nakłoniono uczestników do pisania eseju przekonującego do wstrzymania państwowych dotacji programów pomocy dla osób niepełnosprawnych. Spowodowało to podysonansową zmianę postawy badanych w kierunku uzgodnienia jej z esejem. Nie



Rycina 7.6. Spostrzegana ryzykowność palenia oceniana przez osoby, które nadal nie paliły lub powróciły do nałogu w zależności od ich samooceny i momentu pomiaru

Źródło: na podstawie danych w Gibbons, Eggleston i Benthin, 1997, s. 188.

stwierdzono jednak śladu takiej zmiany u osób, które mogły potwierdzić wartość swojej osoby, oferując wcześniej pomoc na rzecz niewidomych (Steele i Liu, 1983). Inne badanie, w którym posługiwano się tą samą metodą wywoływania dysonansu, umożliwiało uczestnikom autoafirmację przez pobieranie pozytywnej informacji na temat różnych aspektów ich osoby. Okazało się, iż dysonans wywoływał silniejsze dążenie do autoafirmacji, choć było ono selektywnie ukierunkowane na inne dziedziny niż współczucie, czyli cechę, którą podważał pisany uprzednio esej. Badani woleli podbudowywać swoją wartość, pobierając informację o własnej niezależności (Aronson, Blanton i Cooper, 1995). Ogólna zasada autoafirmacji jest więc taka, że w warunkach zagrożenia ludzie do niej dążą, ale czynią to selektywnie, czyli w zakresie innego aspektu ja niż ten, który właśnie został zagrożony. Po oblanym egzaminie ze statystyki nasze myśli podążają raczej ku wielkiej sprawności, z jaką tańczymy salsę, niż przeprowadzamy rozumowanie matematyczne. To ostatnie zostało właśnie zakwestionowane, łatwiej więc odbudować poczucie własnej wartości, zwracając się ku jakiejś innej dziedzinie.

Przed popadaniem w dysonans chroni także ekspresja ważnych wartości, z którymi się utożsamiamy, na przykład pisanie argumentacji, dlaczego należy chronić przyrodę albo rozwijać przemysł - w zależności od tego, w co kto wierzy. Podobne skutki ma wiele działań afirmujących wyznawane wartości - na przykład udział w manifestacji, paradzie czy procesji to publiczny akt potwierdzenia wartości, z którymi człowiek się utożsamia, w związku z czym nasila on jego poczucie integralności i samoocenę. Wiele przypadków zagrożenia poczucia własnej wartości (wywołanych nie tylko dysonansem) owocuje przeniesieniem treści myśli z zagrażającego na jakiś inny, pozytywny aspekt własnej osoby, co pomaga lepiej znosić zagrożenie, a znajduje to wyraz nawet na poziomie fizjologicznym. Na przykład afirmacja cenionych wartości przez studentów prowadzi do obniżenia poziomu wydzielania kortyzolu (hormonu stresu) w sytuacji zagrażającego wystąpienia publicznego (Creswell et al., 2005). Niemniej dobroczynne efekty autoafirmacji zanikają, kiedy ludziom zwrócić na nie świadomą uwagę - dokonują oni wtedy swoistej poprawki bieżącego samopoczucia i samooceny, niwelując skutki autoafirmacji („zrobiło mi się lepiej, bo przypomniałam sobie, jak fajnie tańczę, ale tak naprawdę jest kiepsko, bo przecież oblałam ten egzamin"). Autoafirmacja jest najskuteczniejsza, kiedy odbywa się niejako mimochodem, na obrzeżach świadomości, gdy człowiek nie zdaje sobie sprawy z dobroczynnych skutków tego aktu (z polepszenia samopoczucia w wyniku myśleniu o własnych umiejętnościach tanecznych), jak wykazali Sherman i współpracownicy (2009).

7.3. Samoocena jako motyw

Omówione wyżej mechanizmy podbudowywania samooceny są różnymi przejawami realizacji motywu egotystycznego, czyli motywu obrony, utrzymania i podwyższenia dobrego mniemania o sobie. W dużym stopniu przejawem tego motywu są też liczne strategie autoprezentacji omówione w poprzednim rozdziale czy prezentowane w podrozdziale 18.1 zjawiska identyfikacji z własną grupą lub pozytywnego myślenia o niej, negatywnego zaś - o grupach obcych. Poważna część naszego życia psychicznego i kontaktów społecznych pozostaje więc w służbie motywu utrzymania własnej wartości. W obecnym podrozdziale przyjrzymy się warunkom włączającym i wyłączającym działanie tego motywu, a także zastanowimy się nad zjawiskiem regulacji samooceny.

7.3.1. Włączanie i wyłączanie motywu

Jak już była o tym mowa w rozdziale 2, każdy motyw działa tylko w pewnych warunkach, w innych zaś pozostaje nieaktywny - albo dlatego, że ulega nasyceniu (cel został osiągnięty), albo dlatego, że kontrolę nad zachowaniem przejmują inne motywy. Najsilniejszym czynnikiem włączającym motyw samooceny jest koncentracja świadomej uwagi na sobie i wysoka samoocena jako cecha, o czym przekonują wyniki metaanaliz przedstawione w tabeli 7.5. Metaanalizy te ograniczają się do jednego tylko - ale przemożnego - przejawu dążenia do wysokiej samooceny, jakim jest wspominany poprzednio egotyzm atrybucyjny, czyli większa skłonność do wewnętrznego wyjaśniania sukcesów niż porażek (i zewnętrznego wyjaśniania raczej porażek niż sukcesów) w warunkach, w których badani w ogóle nie mają rzeczywistej kontroli nad wynikami wykonywanego zadania. Egotyzm atrybucyjny jest bardzo duży u osób skoncentrowanych na sobie (zob. rozdz. 6.3.4) i osób o wysokiej samoocenie, a także takich, które znajdują się w silnym (pozytywnym lub negatywnym) stanie emocjonalnym.

Aż o 38% osób więcej przejawia ów egotyzm, kiedy mają wysoką niż niską samoocenę, natomiast jednostki o niskiej samoocenie w ogóle go nie przejawiają. Tak więc osoby o wysokiej samoocenie

Tabela 7.5. Moderatory egotyzmu atrybucyjnego w świetle metaanaliz

Moderator	Wielkość zagrożenia dla JA: wysokie	Wielkość zagrożenia dla JA: niskie	Odsetek
Samoocena	1,05	-0,07	38
Autokoncentracja	1,78	0,40	30
Silny afekt	1,38	0,49	23
Aktor-obserwator	0,47	-0,13	23
Trudność zadania	0,44	-0,14	22
Status	0,79	0,27	18
Poczucie kontroli	0,83	0,30	18
Oczekiwanie wyniku	0,40	0,10	12
Ważność zadania	1,01	0,69	9
Płeć	0,50	0,28	8
Typ zadania	0,50	0,30	7

Uwaga: *d* oznacza standaryzowaną (podzieloną przez odchylenie standardowe) różnicę między wewnętrznym a zewnętrznym wyjaśnianiem sukcesów i porażek; odsetek oznacza siłę wpływu moderatora, czyli mówi o tym, o ile większy jest procent osób, u których egotyzm jest silniejszy w warunkach wysokiego niż niskiego zagrożenia dla ja.

Źródło: na podstawie metaanaliz w Campbell i Sedikides, 1999.

nieporównanie silniej jej bronią, prawdopodobnie dlatego, że motyw obrony samooceny nakłada się u nich na motyw auto weryfikacji, a także dlatego, że gdyby swego poczucia wartości tak nie broniły, to ich samoocena nie byłaby wysoka. Wydawałoby się, że osoby o wysokiej samoocenie mogłyby sobie „odpuścić", skoro już i tak dobrze o sobie myślą, wiele danych świadczy jednak o tym, że właśnie tacy ludzie bardziej bronią swojej wartości na wszelkie sposoby. Obniżają wartość cudzych sukcesów przerastających ich własne, a także sukcesów osób je krytykujących, negatywnie myślą o członkach grup obcych, a pozytywnie - o członkach grupy własnej, kierują myśli na jakieś przyjemne tematy w obliczu porażki, unikają porównań z lepszymi od siebie, a nawet nasilają wiarę w prawdziwość swoich przekonań. Kiedy poprosić ludzi o zastanowienie się przez kilka minut nad ważnym problemem osobistym, którego nie udało im się jeszcze rozwiązać (co nasila poczucie niepewności i może być zagrażające), a następnie zapytać o opinie w różnych spornych kwestiach społecznych (takich jak dopuszczalność aborcji czy kary śmierci), poglądy te jawią się jako bardziej krańcowe u osób z wysoką niż niską samooceną (McGregor i Marigold, 2003). Co więcej, w obliczu zagrożenia niepewnością rośnie też przekonanie osób o wysokiej samoocenie, że inni ludzie myślą tak samo jak one, czyli wzmaga się u nich efekt fałszywej powszechności. Nasilone przekonanie o prawdziwości własnych przekonań jest więc nie tyle przykrywką niepewności, ile obroną przed tym stanem. Jednak nie wszyscy ludzie o wysokiej samoocenie są tak obronnie nastawieni. Intensywne bronienie pozytywności własnej osoby pojawia się ze szczególną mocą u jednostek o samoocenie wysokiej, ale niestabilnej, czyli takiej, która silnie się zmienia pod wpływem bieżących zdarzeń (Kernis, 2006) oraz wtedy, gdy deklarowanej samoocenie pozytywnej towarzyszy względnie niska samoocena ukryta mierzona na przykład za pomocą testu ukrytych skojarzeń (IAT). U takich osób wysoka deklarowana samoocena ma charakter obronny i wykazują się one stosunkowo większą skłonnością do narcyzmu oraz redukowania dysonansu poznawczego poprzez subiektywny wzrost atrakcyjności możliwości wybranej, a spadek - możliwości odrzuconej (Jordan et al., 2003).

Druga klasa czynników nasilających egotyzm wiąże się z zagrożeniem poczucia własnej wartości wywoływanym na bardzo różne sposoby. Jeden z nich to perspektywa aktor-obserwator - jak o tym świadczą dane z tabeli 7.5, egotyzm atrybucyjny występuje jedynie wtedy, kiedy ludzie wyjaśniają wyniki własne (aktor), ale nie cudze (obserwator), tylko te pierwsze bowiem wiążą się z ich poczuciem wartości. Istotnie silniejszy egotyzm pojawia się u mężczyzn niż kobiet (choć ta różnica jest niewielka), a także u osób o niższym statusie niż inni ludzie obecni w sytuacji oraz u jednostek o wewnętrznym poczuciu kontroli. Egotyzm rośnie w wypadku zadań trudnych i ważnych, w których jednostka oczekuje wysokiego wyniku, jak również w zadaniach typu sprawnościowego, w których idzie o wykazanie się umiejętnościami sprawczymi, nie zaś zaletami wspólnotowymi. Choć wszystkie te czynniki można luźno określić mianem zagrażających (Campbell i Sedikides, 1999), kategoria ta jest mało precyzyjna. Niemniej dzięki jej wprowadzeniu można twierdzić, że wielkość zagrożenia wartości ja jest (obok wysokiej samooceny i koncentracji świadomej uwagi na sobie) najważniejszym czynnikiem włączającym motyw samooceny.

Wzrost egotyzmu atrybucyjnego to zaledwie pojedynczy przykład całej klasy reakcji kompensacyjnych na zagrożenie samooceny. **Kompensacyjna** reakcja na zagrożenie samooceny polega na zabiegach podwyższających chwilową samoocenę poprzez 1) odrzucenie zagrażającej informacji, na

przykład podważanie jej wiarygodności bądź zaatakowanie źródła albo 2) skierowanie uwagi na zupełnie inne informacje pozwalające podbudować samoocenę, na przykład wdawanie się w pochlebne dla siebie porównania w dół, odwołanie się do własnych sukcesów w jakiejś innej dziedzinie (autoafirmacja) czy wzrost pozytywnego myślenia o swojej grupie. Przeciwieństwem kompensacji jest reakcja załamania, czyli faktyczne obniżenie oczekiwań związanych z własną osobą i dostosowanie (akomodacja) samooceny do zagrażającej informacji - na przykład spadek oceny swoich zdolności, nastroju i wytrwałości działania, a także pozytywnego myślenia o własnej grupie czy wdawanie się w niepochlebne dla siebie porównania w górę. Przedstawione w tabeli 7.6 wyniki metaanaliz 108 badań nad reakcjami na różne rodzaje zagrożenia dowodzą, że kluczowym czynnikiem decydującym o kompensacji lub załamaniu jest dotychczasowa samoocena mierzona jako cecha. Ogólnie rzecz biorąc, osoby o samoocenie już wysokiej reagują na zagrożenia kompensacyjnie, podczas gdy te o niskiej samoocenie mają skłonność do załamania. Czynnikiem modyfikującym tę różnicę jest rodzaj zagrożenia. Na dysonans wszyscy reagują kompensacją, choć osoby o wysokiej samoocenie czynią to silniej niż te o niskiej. Ludzie o wysokiej samoocenie w ogóle nie reagują na wykluczenie społeczne, które prowadzi do silnego załamania osób o niskiej samoocenie. Aktywizacja myśli o śmierci (lęk egzystencjalny) prowadzi do kompensacji przy wysokiej samoocenie, a do słabego załamania przy niskiej. Wreszcie informacja o negatywnym wyniku w uprzednio wykonywanym zadaniu prowadzi do kompensacji u osób o samoocenie wysokiej i braku reakcji osób o niskiej samoocenie. Raz jeszcze okazuje się więc, że wysokość dotychczasowej samooceny (jako cechy) jest kluczowym wyznacznikiem reagowania na bieżące zagrożenie dla poczucia własnej wartości.

Usterką analizowanych tu badań nad reakcjami na zagrożenie jest ich krótkotrwały charakter - ograniczają się one do pomiaru tego, co dzieje się najwyżej kilkadziesiąt minut po jego wystąpieniu. W rzeczywistości zagrożenia takie mogą mieć wiele następstw odległych w czasie. Na przykład studentka, której samoocenie zagrażają negatywne wyniki egzaminów, może po prostu zabrać się do pracy i lepiej przygotowywać do kolejnych testów. Takie podbudowanie samooceny nie ma charakteru kompensacji, lecz **samonaprawy,** czyli faktycznego podniesienia wartości własnej osoby. Niektórzy autorzy uznają samonaprawę za reakcją pierwotną, kompensację zaś za reakcję wtórną i twierdzą, że ludzie uciekają się do reakcji wtórnych tylko wtedy, gdy zawiodą pierwotne. W wypadku zagrożenia wartości ja ludzie mieliby zatem najpierw próbować rzeczywistego polepszenia siebie, a dopiero wobec niemożności takiej samonaprawy zwracać się ku zabiegom kompensacyjnym. Jednak omawiane w tym rozdziale dane przekonują, że w krótkim planie czasowym i u osób o wysokiej samoocenie (czyli u większości) jest raczej odwrotnie. W razie zagrożenia ludzie automatycznie i bezzwłocznie odwołują się do różnych, omówionych tu mechanizmów podbudowywania samooceny. Z uwagi na brak badań trudno powiedzieć, co się dzieje w dłuższej perspektywie czasowej, choć racjonalnie rzecz biorąc, samonaprawa (np. podnoszenie własnych kompetencji) wydaje się najkorzystniejszym zabezpieczeniem przed przyszłymi zagrożeniami.

Tabela 7.6. Reakcja na zagrożenie samooceny w zależności od rodzaju zagrożenia i wysokości samooceny jako cechy (wyniki metaanaliz)

Rodzaj zagrożenia	Samoocena jako cecha	
	wysoka	niska
Dysonans poznawczy	0,44*	0,22*
Wykluczenie społeczne	-0,04	-0,54*
Myśli o śmierci	0,29*	-0,08*
Negatywny wynik	0,20*	-0,03

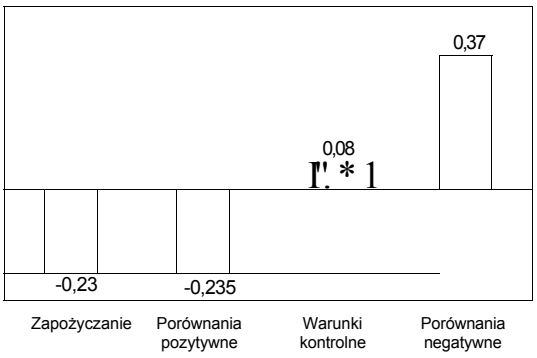
Miarą reakcji na zagrożenie jest statystyka *d,* czyli standaryzowana różnica pomiędzy siłą reakcji w warunkach zagrożenia samooceny i w kontrolnych warunkach braku zagrożenia.
* różnice istotnie odbiegające od zera.
Źródło: VanDeilen et al., 2010, s. 68.

7.3.2. Regulacja samooceny

Czy ludzie zawsze chcą podwyższać samoocenę, czy podniesienie jej za pomocą jednego z wymienionych sposobów osłabia przynajmniej na jakiś czas skłonność do podbudowywania poczucia wartości na inne sposoby? Tę drugą możliwość sugeruje wzajemna zastępowalność różnych zabiegów dowartościowujących ja - podbudowanie samooceny za pomocą jednego z mechanizmów osłabia (czasowo) tendencję do ujawniania się pozostałych. Cytowane badania Steele'a dowodzą, że autoafirmacja chroni przed dysonansem, a w każdym razie przed angażowaniem się w jego redukowanie. Natomiast seria badań Tessera i współpracowników (2000) wykazuje, że przeżywanie dysonansu nasila autoafirmację oraz efekty postulowane przez MUS (spadek bliskości odczuwany w stosunku do osoby wypadającej lepiej od podmiotu w dziedzinie istotnej dla jego

ja, a wzrost bliskości w stosunku do osoby lepszej w dziedzinie nieistotnej), angażowanie się zaś w porównania społeczne warunkuje skłonność do autoafirmacji.

Badanie dowodzące ostatniej prawidłowości polegało na tym, że jego uczestnicy proszeni byli o przypomnienie sobie i opisanie jednego z następujących wydarzeń z przeszłości: 1) kiedy pracowali wspólnie nad jakimś ważnym dla siebie zadaniem z bliską sobie osobą i ta osoba wypadła lepiej (negatywne porównania społeczne); 2) ta osoba wypadła gorzej (pozytywne porównania społeczne); 3) pracowali z kimś bliskim i lepiej wypadającym od nich, ale nad zadaniem, które nie było osobiście ważne dla nich (zapożyczanie cudzej chwały); 4) opisywali ostatnie wakacje (warunki kontrolne). Kiedy już badani skończyli pisać, dostawali następne zadanie umożliwiające pomiar ich tendencji do autoafirmacji. Otrzymywali mianowicie spis 18 wartości (takich jak ochrona środowiska czy sukces finansowy) i porządkowali je według stopnia osobistej ważności, a następnie pisali esej przekonujący, dlaczego należy postępować zgodnie z ich własną wartością numer dwa w hierarchii. Na zakończenie odpowiadali na szereg pytań dotyczących tego, jak bardzo starali się ową wartość obronić, na podstawie czego skonstruowano wskaźnik przejawianej afirmacji wartości. Jak ilustruje rycina 7.7, najsilniejszą afirmację wartości przejawiali badani z warunków negatywnych porównań społecznych, których samoocena najbardziej ucierpiała wskutek wspomnień. Najsłabszą afirmację przejawiali natomiast badani z warunków zapożyczania cudzej chwały i warunków porównań pozytywnych, których samoocena - w myśl logiki MUS - została podbudowana treścią wspomnień.



Rycina 7.7. Afirmacja cenionej przez siebie wartości przez badanych, których samoocena została podwyższona (zapożyczanie, porównania pozytywne) bądź obniżona (porównania negatywne) opisywaniem różnych wspomnień

Źródło: na podstawie Tesser et al., 2000, s. 1480.

Afirmacja wartości własnej osoby hamuje też wiele innych przejawów motywu egotycznego (nasilania samooceny). Jednym z nich jest podwyższanie wymagań przez osoby, którym właśnie udało się osiągnąć jakiś cel - na przykład studenci, którzy zdali egzamin, podwyższają kryteria, jakie należałoby spełnić, aby go zaliczyć. Podobnie pracownicy naukowi właśnie awansowani na profesorów podwyższają liczbę i jakość publikacji niezbędnych - ich zdaniem - do takiego awansu. Podwyższanie poprzeczki pozwala dowartościować siebie w myśl zasady: „aby osiągnąć to, co ja, trzeba być naprawdę dobrym". Zanika ono jednak u osób, którym już po sukcesie podbudowano poczucie wartości, informując, że ich uniwersytet okazał się jednym z najlepszych w kraju (Eidelman i Biernat, 2007).

Zastępowalność różnych mechanizmów podbudowywania samooceny nie ogranicza się do unikania dysonansów, autoafirmacji i manewrów postulowanych przez MUS. Badania pokazują, że taki przejaw egotyzmu, jak obniżanie wartości członków grupy obcej, zanika u osób, które bezpośrednio przed wydawaniem ocen otrzymały informację, że świetnie wypadły w wykonywanym przedtem zadaniu (Nawrocka, 2005), a jeszcze inny przejaw egotyzmu w postaci nadmiernej pewności formułowanych sądów zanika pod wpływem autoafirmacji (Blanton et al., 2001). Wszystkie te dane sugerują, że dowolny sposób utwierdzenia się przez człowieka we własnej wartości powoduje czasowy zanik skłonności do angażowania się w inne sposoby jej potwierdzania. To zaś wskazuje, że ludzie nie maksymalizują poczucia własnej wartości, lecz jedynie podtrzymują je na zadowalającym poziomie. Egotyzm jest więc podobny do pragnienia - skoro już ugasiliśmy je herbatą, to przynajmniej przez jakiś czas nie musimy pić ani herbaty, ani żadnego innego napoju. Prawdopodobnie jednak w niektórych sytuacjach ten homeostatyczny mechanizm regulacji samooceny ulega zaburzeniu. Na przykład omawiane w rozdziale 17.2 dane świadczą o tym, że zdobycie wysokiej pozycji w hierarchii władzy podnosi samoocenę, ale nic nie wskazuje na to, by władza czyniła człowieka skromnym i obniżała skłonność do angażowania się w manewry podbudowujące samoocenę. Przeciwnie - osoby obdarzone władzą mają tendencję do przeceniania swego znaczenia, przypisywania sobie cudzych zasług oraz do i innych aroganckich zabiegów.

7.4. Funkcje samooceny

Dlaczego ludziom tak bardzo zależy na pozytywnej samoocenie? Jako pierwsza przychodzi na myśl odpowiedź, że jest to bardzo przyjemne, wystarczy jednak chwila refleksji, aby stwierdzić, że to żadna odpowiedź, gdyż ma ona charakter tautologiczny. Idzie przecież o to, aby wyjaśnić, dlaczego pozytywna samoocena jest tak przyjemna, że ludzie powszechnie do niej dążą. Psychologia powiada, że powodem są istotne funkcje, jakie spełnia pozytywność samooceny, i wskazuje, że są one co najmniej trojakie: ochrona przed lękiem, zapobieganie wykluczeniu społecznemu i wspomaganie realizacji celów.

7.4.1. Ochrona przed lękiem

Pierwszą koncepcją sformułowaną celem wyjaśnienia funkcji samooceny była teoria opanowywania trwogi (Greenberg, Solomon i Pyszczynski, 1997), omawiana w ramce Teoria 4. Zakłada ona, że świadomość swojej śmiertelności prowadzi do dwojakiego rodzaju obrony. Po pierwsze, do wiary w prawdziwość światopoglądu głoszonego przez własną kulturę. Wszystkie kultury tworzą światopoglądy, te zaś zawierają obietnicę nieśmiertelności (albo symbolicznej, albo dosłownej, jak większość religii) pod warunkiem realizowania zawartego w nich wzorca życia godziwego. Po drugie, do przekonania o własnym spełnianiu wyznaczanych przez ten światopogląd standardów, co jest warunkiem zasłużenia na nieśmiertelność i stanowi źródło wysokiej samooceny. O światopoglądzie traktuje ramka Teoria 4. W tym miejscu skupimy się na roli samooceny.

Jeżeli wysoka samoocena jest sygnałem nieśmiertelności i dzięki temu chroni przed trwogą w obliczu myśli o własnej śmiertelności, to można przypuszczać, że: 1) wzmocnienie samooceny osłabia lęk wywołany myślami o śmierci; 2) wzmocnienie samooceny osłabia lęk wywołany innymi zagrożeniami, jako że lęk przed śmiercią jest pierwowzorem wszelkich lęków; 3) dzieje się tak dlatego, że wzmocnienie samooceny hamuje dostępność myśli o śmierci, a 4) myśli o śmierci nasilają skłonność do podbudowywania samooceny na różne sposoby, takie jak pozytywne myślenie o innych osobach, które chwalą naszą grupę. Prawdziwości każdego z tych twierdzeń dowodzi duża liczba badań, w których wywoływano u ludzi lęk przed śmiercią, pokazując urywki filmu przedstawiającego sposoby umierania w różnych kulturach, albo prosząc badanych o opisanie, co stanie się z ich ciałem po śmierci. Jak wynika z pierwszej część tabeli 7.7, zabiegi takie wywołują silny lęk mierzony zarówno za pomocą samopisu, jak i wskaźników fizjologicznych (takich jak GSR, czyli miara elektrycznego przewodnictwa skóry dłoni). Niemniej lęk ten spada, jeżeli przed myślami o śmierci badani otrzymują wsparcie samooceny w postaci informacji o tym, że świetnie wypadli w ważnym teście rozwiązywanym kilka dni wcześniej. Druga część tabeli pokazuje, że identycznie mają się sprawy z innym lękiem, a mianowicie wywołanym oczekiwaniem na nieprzyjemne wstrząsy elektryczne - również ten lęk jest tłumiony przez wzmocnienie samooceny za pomocą informacji, że dobrze się wypadło w uprzednio rozwiązywanym teście.

Tabela 7.7. Wpływ wzmocnienia samooceny na reakcje wywołane aktywizacją myśli o śmierci

	Samoocena..	
	bez manipulacji	wzmocniona
Zmienna zależna: lęk (samoopis)[1]		
Warunki kontrolne	43,46	44,93
Aktywizacja śmierci	54,15	43,09
Zmienna zależna: lęk (GSR)[1]		
Warunki kontrolne	1,18	1,23
Aktywizacja śmierci	1,49	1,19
Zmienna zależna: dostępność myśli o śmierci[2]		
Warunki kontrolne	0,75	0,75
Aktywizacja śmierci	2,64	0,77
Zmienna zależna: ocena mówcy[2]		
Warunki kontrolne	0,92	0,90
Aktywizacja śmierci	3,06	0,89

Źródło: [1] Greenberg et al., 1992, s. 916 i 919; [2] Harmon-Jones et al., 1997, s. 27 i 32.

Trzecia część tabeli przedstawia wyniki badania, w którym mierzono faktyczną dostępność treści związanych ze śmiercią, prosząc badanych o uzupełnienie luk w liście wyrazów dobranych w taki sposób, że mogły dotyczyć śmierci lub nie (np. GR_B można uzupełnić jak GRÓB albo GRAB). Aktywizacja myśli związanych ze śmiercią była oczywiście znacznie wyższa u badanych, którzy uprzednio odpowiadali na pytanie, co się stanie z ich ciałem w kilka miesięcy po zgonie, niż u tych z warunków kontrolnych, którzy opisywali własne nawyki telewizyjne. Jednak badani, którym wzmocniono samoocenę, przestawali myśleć o śmierci - dostępność myśli na ten temat była u nich taka sama, jak w grupie kontrolnej („telewizyjnej"). Wreszcie czwarta część tabeli zawiera oceny pewnego mówcy, który dobrze wyrażał

się o kraju osób badanych. W warunkach kontrolnych ceniły go one niezbyt wysoko, natomiast w warunkach aktywizacji śmierci - wyżej, co było przejawem podbudowywania samooceny, ta bowiem bardziej rośnie, gdy naszą grupę ceni jakaś znakomitość, a nie ktoś przeciętny. Świadectwem tego jest fakt, że oceny mówcy przestawały rosnąć, kiedy badanym w inny sposób podbudowano samoocenę, a mianowicie za pomocą informacji, że dobrze wypadli w teście.

Teoria opanowywania trwogi ma rozległe i zróżnicowane wsparcie empiryczne, problem polega jednak na tym, że ludzie bardzo rzadko spontanicznie myślą o śmierci, choć bardzo często podbudowują sobie samoocenę. Trudno to pogodzić z ideą, że główną funkcją samooceny jest obrona właśnie przed trwogą egzystencjalną. Prawdopodobnie samoocena pojawia się też rozwojowo wcześniej od lęku przed śmiercią - można ją mierzyć z pewną dozą rzetelności już u czterolatków (a z jeszcze większą u sześciolatków; Davis-Kean i Sandler, 2001), choć wątpliwe, by dzieci w tym wieku zdawały sobie sprawę z nieuchronności własnej śmierci. Wreszcie badania z udziałem kilkuset tysięcy osób pokazują wyraźny spadek samooceny po przekroczeniu 70. roku życia (Robins et al., 2002), czyli w okresie, w którym wysoka samoocena jest najbardziej potrzebna jako ochrona przed trwogą.

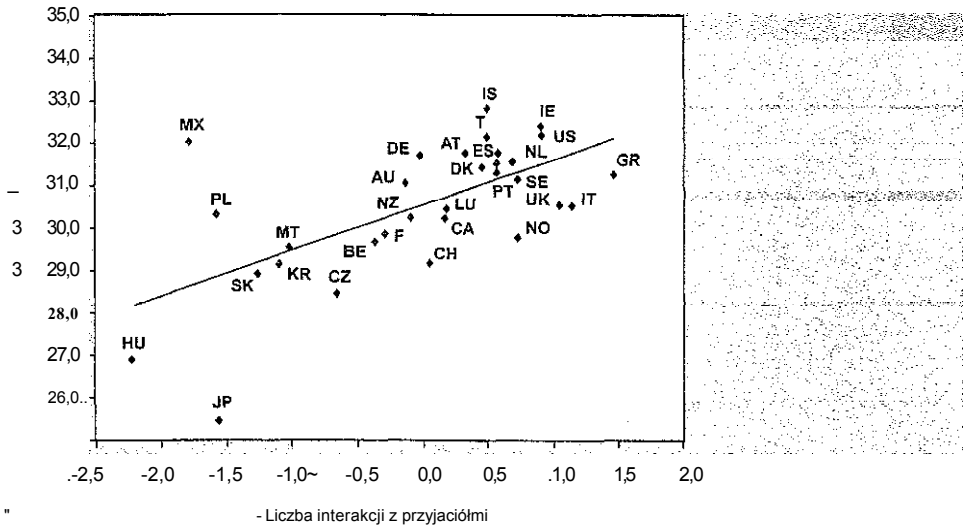
7.4.2. Zapobieganie wykluczeniu społecznemu

Drugą odpowiedź na pytanie, dlaczego ludziom tak bardzo zależy na pozytywnej samoocenie, proponuje koncepcja samooceny jako socjometru, czyli wskaźnika bieżącej akceptacji jednostki przez jej otoczenie społeczne (Leary, 2005). Wiele badań dowodzi, że człowiek ma silną potrzebę przynależności i utrzymywania więzi społecznych. Ludzie wyewoluowali w okresie plejstocenu jako gatunek żyjący w kilkudziesięcioosobowych grupach, a przetrwanie możliwe było tylko w gromadzie. Mogło to prowadzić do wykształcenia się mechanizmów pozwalających uniknąć wykluczenia z niej. Mark Leary zakłada, że jednym z nich jest właśnie samoocena funkcjonująca jako socjometr, który 1) monitoruje otoczenie społeczne z uwagi na sygnały odrzucenia i wykluczenia przez innych oraz 2) sygnalizuje jednostce wystąpienie takich sygnałów za pośrednictwem negatywnej reakcji afektywnej. W myśl tej koncepcji ludziom zależy nie na samoocenie jako takiej, ale na przynależności do wspólnoty, samoocena zaś jest o tyle tylko pożądana, o ile sygnalizuje jej możliwość.

Tego rodzaju myślenie ewolucjonistyczne trudno, rzecz jasna, zweryfikować bezpośrednio. Niemniej wiele badań pośrednio sugeruje trafność pojmowania samooceny jako socjometru. Na przykład zachowania wywołujące jej spadek lub budzące takie emocje, jak wstyd, depresja i poczucie bezwartościowości, jednocześnie prowadzą do odrzucenia przez innych. Kilkadziesiąt badań wykazało, że eksperymentalnie wprowadzane odrzucenie społeczne powoduje nasilenie emocji negatywnych (¿=0,33), spadek emocji pozytywnych *(d* = 0,48) oraz obniżenie samooceny (d = 0,70), przy czym podane w nawiasach wartości statystyki *d* wskazują, że zgodnie z teorią socjometru efekt odrzucenia jest najsilniejszy dla miar samooceny (Gerber i Wheeler, 2009). Problem z tymi danymi polega jednak na wieloznaczności przyczyn, dla których jednostka bywa odrzucana przez innych. Istotą popularnej i najsilniejszej manipulacji odrzuceniem jest to, że badani najpierw rozmawiają z czterema innymi osobami, po czym wskazują, z kim chcieliby następnie uczestniczyć w trzyosobowej grupie „podejmującej pewne decyzje problemowe", natomiast osoby wylosowane do warunków odrzucenia otrzymują informację, że nikt ich nie wybrał do kolejnego etapu (Leary et al., 1995). Jest to zatem ewidentnie odrzucenie spowodowane brakiem pewnych umiejętności zadaniowych, nie zaś niedostatkami wspólnotowości. Inny problem polega na tym, że odrzucenie wywołuje szereg reakcji utrudniających, nie zaś ułatwiających przywrócenie więzi - takich jak otępienie emocjonalne, wrogość, agresja i antyspołeczność kierowana na osoby trzecie (Twenge et al., 2007). Utrzymanie więzi społecznej jest zresztą tylko jednym z wielu problemów adaptacyjnych, jakie ludzie mieli i mają do rozwiązania, by wskazać choćby znalezienie i utrzymanie partnera heteroseksualnego oraz zdobycie i zachowanie takiej pozycji w społeczności, która umożliwi wystarczający dostęp do zasobów. Nie ma żadnego powodu sądzić, by ewolucja wbudowywała w nas tendencję do utrzymywania samooceny tylko po to, by nie utracić więzi społecznych. Wreszcie, teoria socjometru, podobnie jak teoria opanowywania trwogi, słabo tłumaczy podstawowy fakt związany z samooceną-jej pozytywny charakter u znacznej większości ludzi.

Jak to się robi 7: interakcje społeczne a samoocena

Skoro pozytywna samoocena wynika z akceptacji, społecznej (a jej spadki oznaczają groźbę wykluczenia społecznego), teoria socjometru pozwala przewidywać, że liczba i jakość kontaktów społecznych są dodatnio związane z samooceną. Jaap Denissen i współpracownicy (2008) poddali tę hipotezę interesującej weryfikacji i to na trzech poziomach - porównań międzynarodowych, międzyjednostkowych i wewnątrzjednostkowych. Do tych pierwszych wykorzystali analizę danych archiwalnych dotyczących z jednej strony liczby i jakości kontaktów społecznych mieszkańców kilkudziesięciu krajów, z drugiej zaś - samooceny (innych) mieszkańców tych samych krajów. Oszacowania liczby i jakości kontaktów społecznych pochodziły z programu *World Values Survey* **(Ingiehart, 2005) obejmującego kilkadziesiąt krajów -w każdym z nich zbadano próbę reprezentatywną liczącą co najmniej tysiąc osób. Oszacowania samooceny mierzonej za pomocą kwestionariusza Rosenberga pochodziły z programu** *International Sexuality Description Project* **(Schmitt i Aliik, 2005) obejmującego próby studenckie, a.więc pozbawione waloru.reprezehtatywności. Pozwoliło to obliczyć korelację pomiędzy średnią liczbą kontaktów społecznych w różnych krajach a średnią samooceną mieszkańców tych samych krajów. Jak ilustruje rycina 7.8, korelacja ta okazała się silna (r = 0,64), a jedynie dwa kraje (Meksyk i Japonia) znacznie odbiegały od linii regresji. Korelacja między jakością kontaktów społecznych i samooceną była nieco niższa (r = 0,36) i tylko marginalnie istotna.**



Rycina 7.8. Związek między liczbą interakcji z przyjaciółmi a samooceną na poziomie porównań międzynarodowych

Kraje oznaczone są swoimi kodami internetowymi (AT = Austria, AU = Australia, BE = Belgia, CA = Kanada, CH = Szwajcaria, CZ = Czechy, DE = Niemcy, DK = Dania, ES = Hiszpania, FI = Finlandia; FR = Francja, GR = Grecja, HU = Węgry, IE = Irlandia, IS = Islandia, IT = Włochy, JP = Japonia, KR = Korea, LU = Luksemburg, MT = Malta, MX = Meksyk, NL = Holandia,. NO = Norwegia,. NZ = Nowa Zelandia, PL = Polska, PT = Portugalia, SE = Szwecja, SK = Słowacja, TR = Turcja, UK = Wietka Brytania, US = Stany Zjednoczone.

Źródło: Denissen et al., 2008, s. 192.

Podobne wyniki przyniosły porównania międzyjednostkowe, czyli prowadzone na poziomie jednostek (a nie krajów), wykonane na próbie ponad 200 Niemców w średnim wieku, którzy wypełniali kwestionariusz mierzący liczbę i jakość kontaktów jednego dnia z najbliższym przyjacielem, najbliższym członkiem rodziny i partnerem bliskiego związku, a także kwestionariusz mierzący bieżącą samoocenę badanych dla tego samego dnia. Tym razem liczba kontaktów okazała się bez znaczenia, natomiast im lepszej jakości były one ze wszystkimi trzema rodzajami osób, tym wyższej kształtowała się samoocena uczestników badania.

Omówione dotąd dane mają charakter korelacyjny, nie wiadomo zatem, czy faktycznie kontakty społeczne nasilają samoocenę, czy raczej odwrotnie - ludzie o wyższej samoocenie mają lepsze kontakty społeczne. Ten problem przynajmniej częściowo pozwalają rozwiązać badania z poziomu porównań wewnątrzjednostkowych. Biorący w bacianiu Niemcy byli proszeni o wielokrotne - w ciągu miesiąca - wypełnianie kwestionariusza kontaktów i samooceny, co umożliwiało policzenie tzw. korelacji krzyżowych pomiędzy kontaktami i samooceną w dniu pierwszym a kontaktami i samooceną w dniu'drugim. .Okazało się, że jakość kontaktów w. dniu pierwszym dość silnie koreluje z samooceną w dniu drugim, natomiast samoocena w dniu pierwszym nie korelowała z kontaktami społecznymi w dniu drugim. To raczej kontakty zatem pozwalają przewidzieć samoocenę i na nią wpływają, nie zaś odwrotnie. Co interesujące, również w tych porównaniach wewnątrzjednostkowych jakość kontaktu z bliskimi okazała się ważniejsza od ich liczby, przy czym istotna była też interakcja liczby z jakością. Najbardziej dobroczynna dla samooceny w dowolnym dniu okazała się duża liczba dobrych, kontaktów społecznych w dniu poprzednim. Przy tym w największym stopniu działał w taki sposób długi, dobry kontakt ż partnerem bliskiego związku.

7.4.3. Wspomaganie realizacji celów

Klasyczna teoria motywacji zakłada, że jeden z kluczowych wyznaczników bieżącej siły motywu stanowi subiektywne prawdopodobieństwo sukcesu - motywacja jest tym silniejsza, im większe przekonanie jednostki o możliwości osiągnięcia celu. Wiele danych wskazuje, że wysoka samoocena wiąże się z uogólnionym, podwyższonym prawdopodobieństwem sukcesu w różnych dziedzinach życia. W konsekwencji może ona wpływać na motywację w sposób zarówno szkodliwy, jak i pożyteczny z punktu widzenia jej podmiotu, w zależności od motywacyjnej fazy działania i kontekstu, w którym oddziaływanie samooceny nastąpiło. W fazie wyboru celu działania wysoka samoocena bywa szkodliwa, gdyż może prowadzić do wybierania nierealistycznie trudnych celów wykraczających poza możliwości jednostki, choć bywa i pożyteczna, sprzyja bowiem podejmowaniu prorozwojowych zadań poszerzających jej dotychczasowy potencjał. W fazie realizacji celu wysoka samoocena jest najczęściej pożyteczna, gdyż wzmaga wysiłek jednostki ukierunkowany na osiągnięcie celu, szczególnie w obliczu zagrożenia celu lub wartości własnej osoby - w takiej sytuacji osoby o niskiej samoocenie szybciej się wycofują, podczas gdy te o wysokiej samoocenie raczej wzmagają wysiłki (Sommer i Baumeister, 2002). W szczególnych warunkach, na przykład gdy zadanie jest nierozwiązywalne albo sytuacja ma strukturę pułapki utopionych kosztów, wysoka samoocena prowadzi do znacznych kosztów, nasila bowiem wytrwałość w realizacji beznadziejnych zadań, co psychologowie z wielką ochotą ilustrują (Zhang i Baumeister, 2006). Niemniej poza sytuacjami tak złośliwie skonstruowanymi przez los lub badacza wytrwałość sprzyja osiąganiu celów z pożytkiem dla jednostki.

Samoocena działa często na zasadzie samospełniającej się przepowiedni - jej wzrost podnosi subiektywne prawdopodobieństwo sukcesu, co nasila wysiłki, co umożliwia lepsze osiąganie celów, co z kolei poprawia samoocenę itd. (Coopersmith, 1967). Dodatkowym mechanizmem wzmagającym dobroczynne skutki samooceny jest jej wpływ na doświadczenie sukcesu podczas działania - wysoka samoocena sprzyja przekonaniu, że „dobrze nam idzie". Na przykład studenci rozwiązujący kolejne zadania jakiegoś testu są przekonani, że lepiej im to wychodzi, kiedy sądzą, że test dotyczy posiadanej przez nich zdolności (myślenie abstrakcyjne) niż zdolności, której są w swoim mniemaniu pozbawieni (programowanie komputerowe). Nie trzeba dodawać, że obiektywny poziom wyników jest w obu przypadkach identyczny, a takie iluzoryczne odczucie sukcesu-porażki występuje tylko wtedy, gdy informacja o własności mierzonej przez dany test pojawia się przed jego rozpoczęciem, a nie po zakończeniu, kiedy przekonanie ,jak mi poszło" jest już ukształtowane (Critcher i Dunning, 2009). Pozytywna samoocena może się więc utrwalać na zasadzie warunkowania sprawczego, dzięki któremu ulegają wzmocnieniu wszelkie reakcje prowadzące do nagradzających efektów.

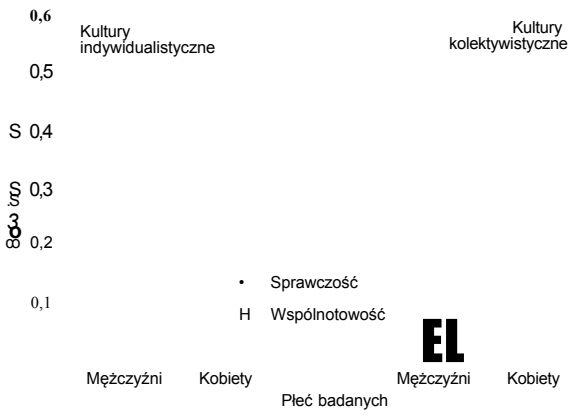
Oprócz tego iluzorycznego odczucia sukcesu samoocena może odzwierciedlać faktycznie większe możliwości własnego działania. Kinga Lachowicz-Tabaczek i Justyna Śniecińska (2008) pokazały, że bardziej pozytywną samooceną cechują się osoby o korzystniejszym układzie podstawowych cech temperamentalnych, a mianowicie niższej reaktywności (małej skłonności do nadmiernie emocjonalnych reakcji na bodźce), a wyższej wytrwałości w działaniu. Wpływ temperamentu na samoocenę okazał się przy tym zapośredniczony subiektywnym przekonaniem o dużych możliwościach skutecznego działania. Osoby o faktycznie większych możliwościach działania (sugerowanych przez ich cechy temperamentu) mają zatem wyższą samoocenę. Uogólniając - samoocena rośnie wraz z subiektywnymi możliwościami działania, przy czym przekonanie o możliwości działania może się opierać na przesłankach obiektywnych (w postaci cech temperamentalnych lub posiadania określonych umiejętności sprawczych) albo czysto subiektywnych (jak poczucie, że „dobrze mi idzie").

Tego rodzaju rozumowanie i wyniki prowadzą do tezy, że główną funkcją samooceny jest wspomaganie człowieka w osiąganiu celów, niezależnie od ich treści. Takie wyjaśnienie funkcji samooceny pozwala zrozumieć podstawowy fakt wskazywany na początku rozdziału - że u znacznej większości ludzi samoocena jest pozytywna i zawyżona w stosunku do dowolnego kryterium, takiego jak faktyczny poziom wykonania zadań lub oceny innych osób. Jeżeli funkcją samooceny jest podnoszenie szansy realizacji celów, to w pewnym stopniu bez znaczenia pozostaje jej trafność i adekwatność - liczy się głównie to, aby zachęcała ona do kontynuacji działania i wzmagania wysiłku. W większości wypadków nawet nierealistycznie wysoka samoocena pomaga osiągnąć cele. Teza o samoocenie jako tendencyjnym wskaźniku możliwości osiągania celów pozwala sformułować też dalsze oczekiwania dotyczące jej podstaw psychologicznych. Skoro jest ona (tendencyjnym) wspomaga-

czem realizacji celów, sądzić można, że opiera się głównie na sprawczych własnościach człowieka, a więc tych, które służą realizacji celów. Wiele danych przekonuje, że treści sprawcze i wspólnotowe (związane z relacjami społecznymi) stanowią dwa główne rodzaje treści w przetwarzaniu informacji na temat siebie, innych osób oraz grup społecznych (zob. rozdz. 5.1.3). Właśnie te dwa rodzaje treści są najbardziej dostępne umysłowo, najlepiej zapamiętywane, najczęściej poszukiwane podczas formułowania ocen, na które wywierają najsilniejszy wpływ. Nasze oceny i postawy, w stosunku do innych są silnie zdominowane przez informacje wspólnotowe, ponieważ z punktu widzenia biorcy (a z tej perspektywy zwykle patrzymy na innych) informacje te są ważniejsze od tych dotyczących sprawczości (zob. rozdział 5.1.3). Z tej perspektywy ważniejsze jest to, czy ktoś jest miły i uczynny, czy raczej inteligentny i sprawny (choć cechy te są wyrównane pod względem swej pozytywnej wartościowości). Ponieważ z punktu widzenia sprawcy (a z tej perspektywy zwykle patrzymy na siebie samych) nieporównanie ważniejsze są kategorie sprawcze, ta sama logika każe przewidywać, że samoocena pozostaje pod silniejszym wpływem informacji sprawczych niż wspólnotowych.

Przewidywania te sprawdzaliśmy w badaniach, których uczestnicy przypisywali sobie cechy sprawcze i wspólnotowe, a następnie mierzono u nich samoocenę. Wyniki te poddaliśmy analizie regresji liniowej, w której samoocena występowała w roli zmiennej zależnej, przypisywane zaś sobie sprawczość i wspólnotowość - w roli jej predyktorów. W licznych badaniach tego typu sprawczość okazywała się silniejszym predyktorem samooceny (typowy współczynnik P wynosił około 0,50) od wspólnotowości (gdzie typowy współczynnik p osiągał wartość bliską 0; Wojciszke, 2010). Innymi słowy, przy kontroli sprawczości sądy o własnej wspólnotowości w ogóle nie wiązały się z ogólną samooceną, choć gdy były pozytywne, zawsze ją podnosiły. Ten wzorzec uzyskiwaliśmy wielokrotnie w różnych grupach badanych i okazał się on modyfikowany jedynie łącznym wpływem płci i kultury, jak ilustruje rycina 7.9. Przedstawia ona siłę, z jaką przypisywana sobie sprawczość i wspólnotowość przewidywały samoocenę w grupach studenckich pochodzących z trzech kultur indywidualistycznych (Anglia, Holandia i USA) i trzech kolektywistycznych (Chiny, Kolumbia i Japonia). W większości wypadków sprawczość silnie przewiduje samoocenę, wspólnotowość zaś nie czyni tego wcale, cechy sprawcze bowiem bezpośrednio służą interesom ich posiadaczy i silnie kształtują samoocenę, której funkcją jest wspomaganie realizacji celów jednostki. Jednak kiedy stereotyp własnej płci (kobiecość) i kultura (kolektywistyczna) równocześnie dyktują kluczową rolę wspólnotowości, ta staje się nieco silniejszym wyznacznikiem samooceny od sprawczości.

Dane z ryciny 7.9 mają charakter korelacyjny i dlatego nie można na ich podstawie zdecydować, czy to sądy o własnej sprawczości wpływają na samoocenę, czy też odwrotnie - to raczej samoocena decyduje o spostrzeganiu własnej sprawczości (a nie wpływa wcale na spostrzeganie własnej wspólnotowości). Taki sam wzorzec wyniku uzyskaliśmy jednak i w badaniach eksperymentalnych, gdzie aktywizowaliśmy badanym pozytywne lub negatywne informacje o ich sprawczości (a więc o sukcesach lub porażkach) i takie same informacje o ich wspólnotowości (że ktoś był dobry lub niedobry dla innych ludzi). Jakkolwiek przypomnienie informacji o sukcesie skutkowało wzrostem samooceny, przypomnienie informacji o zachowaniu dobrym dla innych nie miało na nią takiego wpływu (choć oddziaływało na ocenę innego człowieka). Wygląda na to, że ludzie w zdumiewająco niewielkim stopniu uzależniają samoocenę od informacji o własnej wspólnotowości (i moralności), co jest przejawem ogólniejszej prawidłowości, że w istocie ignorują oni własną wspólnotowość, choć deklarują, że jest ona ważna i że mają jej wiele. Dobrze to przystaje do zjawiska hipokryzji moralnej opisywanego w poprzednim rozdziale - jak widzieliśmy, ludzie pragną, by inni widzieli ich jako wysoce moralnych (i tak też chcą widzieć samych siebie), nie chcą jednak ponosić kosztów własnej moralności. Bardziej chcą na moralnych (i wspólnotowych w ogóle) wyglądać, niż takimi być.



Rycina 7.9. Sprawczość i wspólnotowość jako predyktory samooceny u kobiet i mężczyzn z kultur indywidualistycznych i kolektywistycznych

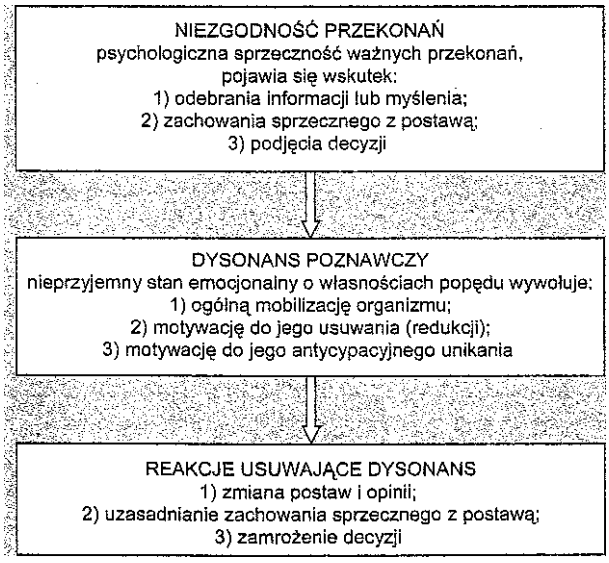
Źródło: na podstawie danych w Wojciszke i Abele, 2011.

Konkludując, samoocena przypomina subiektywne poczucie szczęścia - jedno i drugie jest u większości ludzi umiarkowanie pozytywne oraz umiarkowanie korzystne, korzyści te są zaś szeroko rozlane, obejmując wiele dziedzin, takich jak kontakty społeczne, zdrowie czy osiągnięcia życiowe. Samoocena to emocjonalna reakcja na siebie, szczęście to pozytywny stosunek do własnego życia. Oba zjawiska mają dwoistą naturę, są bowiem zarówno pewnymi stanami uczuciowymi 0 wartości motywacyjnej (ludzie do nich dążą), jak 1 pewnymi dyspozycjami przypominającymi cechy (pozostają względnie stałe, a ludzie różnią się ich natężeniem). Są też wzajemnie powiązane - w różnych badaniach korelacja między nimi waha się w przedziale od $r = 0{,}36$ do $r = 0{,}58$ (Lyubomirsky et al., 2006). Niemniej samoocena i szczęście nie są tym samym, o czym świadczy ich skorelowanie z dość odmiennymi czynnikami (ibidem). Pewne zmienne silnie wiążą się ze szczęściem, choć słabo

Teoria 7: Teoria dysonansu poznawczego

Stworzona przez Leona Festingera (1957) teoria dysonansu poznawczego jest jedną z najważniejszych koncepcji psychologii społecznej. Opiera się na założeniu, że ludzie dążą do zgodności między różnymi przekonaniami o tej sarriej sprawie i spójności między swoimi poglądami á postępowaniem. Jeżeli wskutek odebrania nowej informacji, myślenia lub własnego postępowania pojawi się psychologiczna sprzeczność, rodzi to dysonans. Dysonans poznawczy jest nieprzyjemnym stanem emocjonalnym o własnościach popędu - przypomina więc głód czy pragnienie w tym sensie, że powoduje ogólną mobilizację organizmu, motywację do usunięcia dysonansu i antycypacyjnego unikania go (czyli unikania zawczasu). Dysonans jest tym silniejszy, im większa jest wywołująca go niezgodność, im ważniejszej dla człowieka sprawy ona dotyczy i im bardziej sprzeczne przekonania powiązane są z innymi przekonaniami człowieka. Dysonans ma wiele konsekwencji, a najciekawsze dotyczą następstw zachowania sprzecznego z własnymi przekonaniami i konsekwencji podjęcia decyzji.

Ludzie cenią sobie konsekwencję i postępowanie zgodne z przekonaniami. Zwykle sądzimy, że spójność taka wynika z wprowadzania własnych poglądów w działanie. Teoria dysonansu jednak nieco przekornie zakłada, że może być i odwrotnie. Zdarza się, że pod wpływem subtelnych nacisków zewnętrznych, szczególnie ze strony innych ludzi, postępujemy w sposób sprzeczny z własnym przekonaniem. Jeżeli nacisk zewnętrzny nie jest wystarczająco duży, by zachowanie to usprawiedliwić, to wynikający stąd dysonans będzie redukowany przez dostosowanie poglądów do zachowania. Andrew Elliot i Patricia Devine (1994) przeprowadzili eksperyment dobrze, ilustrujący, co się dzieje w takiej sytuacji niewystarczającego uzasadnienia zachowania. Do udziału zaprosili studentów zdecydowanie przeciwnych rozważanemu przez władze ich uniwersytetu pomysłowi podwyżki czesnego o 10% (takie osoby nietrudno było Znaleźć). Mimo to poproszono ich o napisanie jak najbardziej przekonujących argumentów za podwyżką, informując, że komisja powołana do rozpatrzenia tej sprawy ma już wszystkie możliwe argumenty przeciw jej wprowadzeniu, natomiast wyraźny niedobór argumentów „za" zagraża wiarygodności jej prac. Krótko mówiąc, zażądano od uczestników postępowania sprzecznego z ich najszczerszym przekonaniem, mierzonym na początku semestru. W wypadku połowy badanych podkreślano ich wolny wybór, informując, że jeżeli nie chcą pisać takich argumentów, to mogą się wycofać, a punkty kredytowe za udział w badaniu i tak zostaną im przyznane. Część badanych czym prędzej się wycofała, większość jednak kontynuowała udział w eksperymencie, oceniając na prośbę badaczy stopień odczuwanego przez siebie dyskomfortu (jak dalece było im nieprzyjemnie) oraz własny stosunek do podwyżki czesnego. Badani dokonujący ocen po napisaniu argumentów wyraźnie zmienili swoją postawę, która na początku semestru u wszystkich wynosiła 1, czyli minimalnie mało, na koniec eksperymentu zaś - prawie 7 na skali od 0 do 15 (gdzie 15 oznaczało maksymalną akceptację podwyżki). Dlaczego tak się stało?



Rycina 7.10. Schematyczna prezentacja teorii dysonansu poznawczego

Źródło: opracowanie własne.

Godząc się na pisanie argumentów, badani odczuwali spory dyskomfort, jakby myśleli: „W co ja się pakuję! Jak mogę wypisywać takie rzeczy, skoro i bez podwyżki czesnego ledwie wiążę koniec z końcem!". Dysonans jest nieprzyjemny i trudny do zniesienia, a badani nie mogli odwołać zachowania, gdyż sami podpisali zgodę na przesłanie ich argumentów komisji natychmiast po napisaniu. Zaczęli więc redukować go w inny sposób, dostosowując poglądy do zachor wania, zaczynając myśleć: „Coś tu jest na rzeczy. Ta podwyżka czesnego wygląda jednak na nieuchronną", I to przyniosło im ulgę - ich dyskomfort zmalał w porównaniu z grupą oceniającą go jeszcze przed, pisa-

niem argumentów. Eksperyment ten - i dziesiątki innych - dowodzi więc, że kiedy człowiek czuje się osobiście odpowiedzialny za zachowanie sprzeczne z własnymi przekonaniami, zaczyna te ostatnie dostosowywać do tego, co uczynił. Warunkiem koniecznym jest spostrzeganie swoich zachowań jako niewymuszonych sytuacją (Aronson i Wieczorkowska, 2001).

Przewidywania teorii dysonansu często bywają sprzeczne ze zdrowym rozsądkiem, a także innymi teoriami psychologicznymi. Na przykład w jednym z badań przypominano rodzicom, z jakimi ogromnymi kosztami wiąże się odchowanie dziecka do 18. roku życia - w USA wynoszą one przeciętnie 194 tysiące dolarów (w Polsce znacznie mniej - „tylko" 80 tysięcy złotych). Następnie proszono badanych o wypełnienie krótkiej skali mierzącej stosunek do własnego rodzicielstwa (opinie typu: „Rodzice doświadczają w życiu znacznie więcej szczęścia i satysfakcji niż ludzie bezdzietni"). Zdrowy rozsądek i teorie aktywizacji informacji omawiane w rozdziale 3 każą przypuszczać, że uświadomienie sobie kosztów rodzicielstwa spowoduje obniżenie jego oceny, Niemniej teoria dysonansu przewiduje coś wręcz przeciwnego - świadomość dobrowolnego narażania się na poważne koszty jest na tyle przykra, że prowadzi ludzi do racjonalizacji tego działania przez dostrzeganie jego dobrych cech. Dane z tabeli 7.8 świadczą o trafności teorii dysonansu. Rodzice, którym uświadomiono koszty rodzicielstwa, idealizowali je (i czas spędzany z dziećmi) wyraźnie silniej od rodziców z grupy kontrolnej (gdzie.niczego nie aktywizowano) i rodziców, którzy dostali informację zarówno o kosztach, jak i zyskach z rodzicielstwa w postaci zdania, że dorosłe dzieci bardzo często wspierają swoich starych rodziców. Te ostatnie dwie grupy nie różniły się w istotny sposób, ponieważ w ostatniej informacja o kosztach była natychmiast znoszona informacją o zyskach z rodzicielstwa, a co za tym idzie - dysonans nie powstawał. Teoria dysonansu wyjaśnia więc, dlaczego ludzie dokonują racjonalizacji - czyli dorabiają nieprawdziwe racje do działań podjętych z innych przyczyn (głównym powodem rodzicielstwa nie jest radość, jakie ono daje, tylko poczucie sensu życia). Racjonalizacje takie przyjmują dwie postaci - „słodkiej cytryny" (znajdowanie dobrych stron czegoś, co jest niezbyt przyjemne) i „kwaśnych winogron" (znajdowanie złych stron czegoś, co jest przyjemne, choć niedostępne).

Tabela 7.8. Idealizacja rodzicielstwa -i czasu spędzanego z dziećmi w różnych warunkach eksperymentalnych

	Warunki		
	koszty	kontrolne	i'korzyści
Idealizacja rodzicielstwa	0,70	0,23	0,13
Radość z czasu spędzanego z dziećmi	0,98	0,63	0,57

Odpowiedzi na pytania o rodzicielstwo ¡radość były udzielane na skali od -2 („zupełnie się nie zgadzam") do 2 („zupełnie się zgadzam")

Źródło: Eibach i Mock, 2011, s. 206.

Inna klasa reakcji wyjaśnianych przez dysonans to następstwa niewymuszonych decyzji. Każda swobodna decyzja, jeżeli tylko dotyczy ważnej sprawy, nieuchronnie prowadzi do dysonansu. Jeżeli dziewczyną zamierzająca wyjść za mąż wybierze mądrego.i biednego Janka, a odrzuci głupiego, choć bogatego Adama - popada w dysonans. Podjęta decyzja stoi bowiem w sprzeczności z wadami opcji wybranej (biedą Janka) i zaletami opcji odrzuconej (bogactwem Adama). Gdyby jednak dziewczyna wybrała Adama, niewiele zmieniłoby to w sprawie dysonansu - i tym razem opcja przyjęta miałaby swoje wady, odrzucona zaś - zalety. (Najlepiej byłoby więc wybierać między kimś mądrym, i bogatym a kimś głupim i biednym - ale życie nie takie opcje nam przedstawia, a pozatym tego rodzaju decyzja nie byłaby doświadczana jako rzeczywisty wybór.) Dysonans podecyzyjny może być redukowany na różne sposoby: przez zmianę lub unieważnienie decyzji, wprowadzenie przekonania, że konsekwencje możliwości wybranej i odrzucanej w dużym stopniu się pokrywają („co za różnica - i to facet, i tó facet") albo że są nieważne. Najciekawszym następstwem decyzji jest jednak efekt jej zamrożenia polegający na wzroście subiektywnej atrakcyjności opcji przyjętej, a spadku atrakcyjności opcji odrzuconej. Empirycznie wykazały to klasyczne badania Jacka Brehma (1956) i Andrzeja Malewskiego (1962), w których ludzie oceniali jakieś przedmioty, płyty z muzyką, porządkując je od najbardziej do najmniej iubianych. Jako rekompensatę za udział w badaniu otrzymywali jedną z płyt, wybierając ją spośród dwóch przedstawionych im możliwości; Na zakończenie raz jeszcze oceniali płyty. Zgodnie z oczekiwaniami okazało się, że ocena płyty wybranej wzrosła, odrzuconej zaś spadła (zamrożenie decyzji). Działo się tak jednak tylko wtedy, gdy wybór dokonywany był między płytami o bardzo zbliżonej atrakcyjności początkowej (między trzecią i czwartą we własnej hierarchii każdego badanego). Zmiany te nie pojawiły się u uczestników wybierających między płytą o bardzo dużej i bardzo małej atrakcyjności początkowej. Po prostu nie przeżywali oni dysonansu, tak jak nie przeżywalibyśmy niczego (poza ulgą) po dokonaniu wyboru między lipcowymi wakacjami na Teneryfie a listopadowym urlopem w Mławie.

Badania Malewskiego pokazały jednak ważne ograniczenie tych prawidłowości - wystąpiły, one mianowicie jedynie u badanych o wysokiej samoocenie. Autor ten rozumował, że wyłącznie u takich osób informacje o wadach opcji wybranej i zaletach odrzuconej rodzą rzeczywisty dysonans. W wypadku osób o niskiej samoocenie informacja o dokonaniu złego wyboru jest w istocie zgodna z ich złym mniemaniem o sobie, ną żasadzie „ach, raż jeszcze popełniłem głupstwo". Później wielu autorów wskazywało na uwikłanie samooceny w procesy powstawania i redukcji dysonansu - na przykład Elliot Aronson (1969, 2000) od dawna wyznaje pogląd, że dysonans powstaje jedynie wtedy, kiedy, niezgodność jest ciosem dla samooceny człowieka. Można to uznać za pewną konkretyzację tezy Festingera. że niezgodność wywołuje tym większy dysonans, im.ważniejsze} sprawy dotyczy, a dla ludzi naszej kultury nie ma ważniejszej sprawy od ich własnego ja i dobrego mniemania o sobie. Za tezą, iż redukcja dysonansu jest w istocie obroną samooceny, przemawia *także* zanikanie podysonansowej zmiany postaw, jeżeli bezpośrednio przed zachowaniem sprzecznym z postawą ludzie mają okazję podbudować dobre mniemanie o sobie w jakiś inny sposób, o czym mowa dokładniej w rozdziale 7.2.

(lub jedynie pozornie) z samooceną - neurotyzm, duża skłonność do przeżywania emocji negatywnych, a mała do przeżywania pozytywnych, niski poziom energii i brak poczucia samotności. Inne zmienne wykazują silny związek z wysoką samooceną, a słaby lub żaden ze szczęściem - optymizm, brak poczucia beznadziejności, poczucie sprawstwa i mistrzostwa, przekonanie o własnych osiągnięciach i wewnętrznej kontroli nad biegiem wydarzeń.

Nie wiadomo, dlaczego większość ludzi jest umiarkowanie szczęśliwa - być może wynika to z powszechnej i niezłomnej woli życia, jak postuluje Janusz Czapiński (2010). Natomiast istnieje kilka nieźle potwierdzonych hipotez wyjaśniających, dlaczego ludzie mają z reguły umiarkowanie pozytywną samoocenę. Jak starałem się pokazać, najbardziej prawdopodobna jest hipoteza upatrująca główną funkcję samooceny we wspomaganiu jednostki w realizacji celów. Samoocena jest subiektywnym (i często tendencyjnym) miernikiem szans osiągania przez człowieka jego celów.

7.5. **Podsumowanie**

Samoocena ma podwójną naturę cechy i procesu. Z jednej strony jest ogólną postawą w stosunku do samego siebie - czy to deklaratywną, czy to ukrytą i wynikającą z aktualnie zaktywizowanych skojarzeń z własną osobą. Ludzie różnią się samooceną jako cechą, choć w większości kultur *gros* osób ma samoocenę umiarkowanie pozytywną, co w dużym stopniu uwarunkowane jest czynnikami genetycznymi. Samoocena ma wiele korelatów - im wyższa samoocena, tym lepsze samopoczucie psychiczne i fizyczne, większe poczucie kontroli zdarzeń, mniej zaś lęków, depresji i poczucia beznadziejności. Badania podłużne i eksperymentalne dowodzą, że samoocena jest też przyczyną wielu korzystnych dla jednostki zjawisk i wyników, takich jak większy poziom wytrwałości, wyższy poziom osiągnięć życiowych (a mniej kłopotów z samokontrolą i konfliktów z prawem) czy mniejsza zapadalność na depresję. Wysoka samoocena ma też swoje ciemne strony, związane z tym, że ludzie nią obdarzeni bardziej przejmują się sobą niż innymi, a czasami współwystępuje ona z narcyzmem.

Samoocena jest nie tylko cechą, lecz także motywem (egotystycznym) ukierunkowującym liczne działania podejmowane w celu utrzymania i podniesienia dobrego mniemania o sobie. Działania te mająbardzo zróżnicowany charakter, a najważniejsze to bardzo tendencyjne przetwarzanie informacji na własny temat, wyrażające się pochlebnymi sądami o sobie, efektem bycia lepszym niż przeciętnie oraz obronnym, czyli egotystycznym wzorcem atrybucji (przypisywanie sukcesów czynnikom wewnętrznym, a porażek - zewnętrznym). Zjawiska te są bardzo silne, ponieważ stoi za nimi nie tylko dążenie do podwyższenia samooceny, lecz także motyw autoweryfikacji, czyli potwierdzenia istniejącego już obrazu siebie (który u większości ludzi jest pozytywny, więc oba motywy się nakładają). Samoocena reguluje też znaczny zakres porównań i kontaktów społecznych - zalety innych mogą przydawać nam wartości (gdyż możemy pławić się w cudzej chwale) bądź ją obniżać (bo niekorzystnie wypadamy na ich tle). Model utrzymywania samooceny (MUS) wyjaśnia, że pławienie się w cudzej chwale działa w odniesieniu do osób obdarzonych zaletami w dziedzinach dla nas nieistotnych (gdzie sami nie aspirujemy do sukcesów), natomiast porównanie przez kontrast działa w odniesieniu do osób obdarzonych zaletami w dziedzinach dla nas istotnych (w których sami pragniemy sukcesów). Motyw samooceny decyduje więc o tym, do kogo się zbliżamy, a kogo unikamy, jak również o tym, czyje sukcesy wyolbrzymiamy, a czyje pomniejszamy. Inne jego przejawy to redukowanie dysonansu poznawczego i autoafirmacji. Czynnikami włączającymi motyw samooceny są skupienie uwagi na własnej osobie (autokoncentracja) oraz zagrożenie poczucia własnej wartości. Nasycenie i wyłączenie motywu samooceny może następować dzięki różnym wymienionym działaniom podwyższającym samoocenę, które mogą się wzajemnie zastępować, dzięki czemu dochodzi do skutku jej regulacja.

Obrona i podnoszenie poczucia własnej wartości są tak powszechne z powodu ważnych funkcji spełnianych przez pozytywną samoocenę. Chroni ona przed lękiem (niczym bufor), ostrzega przed wykluczeniem społecznym (socjometr), a przede wszystkim wspomaga realizację podejmowanych przez jednostkę celów dzięki temu, że podnosi subiektywne szanse sukcesu własnych działań. To powoduje wzrost wysiłku wkładanego w działanie, co prowadzi do wyższych wyników, a to z kolei zwrotnie podwyższa samoocenę. Z reguły pozytywna samoocena jest dobroczynna dla jednostki, choć w specyficznych warunkach (kiedy nasila realizację celów szkodliwych bądź niemożliwych do osiągnięcia) może prowadzić do niekorzystnych efektów.

Kluczowe pojęcia

Autoafirmacja
Autoweryfikacja
Dysonans podecyzyjny
Dysonans poznawczy
Efekt bycia lepszym niż przeciętnie
Egotyzm atrybucyjny
Funkcje samooceny
  ochrona przed lękiem
  wspomaganie realizacji zadań
  zapobieganie wykluczeniu
Mechanizmy podbudowywania samooceny
Model utrzymywania samooceny
Narcyzm
Niewystarczające uzasadnienie zachowania
Niezgodność przekonań
Pesymistyczny styl wyjaśniania
Pławienie się w cudzej chwale
Pochlebne sądy o sobie
Podysonansowa zmiana atrakcyjności
Podysonansowa zmiana postaw
Porównania społeczne
Racjonalizacja
Regulacja samooceny
Samoocena jako cecha
Samoocena jako motyw
Samoocena ukryta
Socjometr
Teoria dysonansu poznawczego
Teoria opanowywania trwogi

Literatura uzupełniająca

Aronson, E., Wieczorkowska, G. (2001). *Kontrola naszych myśli i uczuć.* Warszawa: Jacek Santorski & Co Wydawnictwo.

Czapiński, J. (red.) (2004). *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Hutlejt-Łukasik, M. (2010). *Ja i procesy samoregulacji. Różnice między zdrowiem a zaburzeniami psychicznymi.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Seligman, M.E.P. (1993). *Optymizmu można się nauczyć. Jak zmienić swoje myślenie i swoje życie,* przekł. A. Jankowski. Poznań: Media Rodzina.

Tesser, A., Felson, R.B., Suls, J.M. (red.) (2004). *Ja i tożsamość,* przekł. A. Karolczak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

8.1. Struktura i pomiar postaw
8.1.1. Jeden czy trzy składniki?
8.1.2. Postawy deklaratywne i utajone
Jak to się robi 8: Mierzenie postaw utajonych za pomocną IAT **M o z d z i a**
8.2. Geneza postaw
8.2.1. Przekonania
8.2.2. Emocje
8.2.3. Zachowania
8.3. Konsekwencje postaw
8.3.1. Przetwarzanie informacji
8.3.2. Zachowanie
8.4. Teorie zmian postaw
8.4.1. Procesualny model perswazji
8.4.2. Teorie dwutorowości perswazji
Problem 8: Czy reklamy oddziałują na podświadomość?
8.5. Wyznaczniki zmiany postaw
8.5.1. Nadawca
8.5.2. Treść przekazu
8.5.3. Organizacja przekazu
8.5.4. Środek przekazu
8.5.5. Odbiorca
Teoria 8: Teoria autopercepcji
8.6. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Postawy

Trudno byłoby wyobrazić sobie współczesne życie bez reklam czy to komercyjnych, czy politycznych. Z punktu widzenia psychologii medialne kampanie komercyjne i polityczne to oddziaływania mające na celu zawsze wykształcenie lub zmianę postaw w stosunku do różnych produktów czy kandydatów politycznych. Znakiem naszych czasów jest przy tym niezwykłe upodobnienie się kampanii komercyjnych i politycznych - tak samo sprzedaje się nowy proszek do prania, jak kandydata na prezydenta, gdyż w obu tych przypadkach idzie o jedno: o wbudowanie pewnych postaw w odbiorców.

8.1. Struktura i pomiar postaw

Postawa człowieka wobec jakiegoś obiektu (osoby, przedmiotu, zdarzenia, idei) to względnie trwała tendencja do pozytywnego lub negatywnego wartościowania przezeń tego obiektu. Wartościowanie to może mieć charakter zarówno wzbudzanej przez dany obiekt emocji („uwielbiam Krysię"), bardziej chłodnej jego oceny („doceniam autoironię Krysi"), jak i bezwiednej automatycznej reakcji („robi mi się dobrze na widok Krysi"). Zawsze jednak określenie czyjejś postawy wobec jakiegoś obiektu oznacza umiejscowienie człowieka na dwubiegunowym kontinuum wartościowania tegoż, rozciągającym się od stosunku skrajnie negatywnego (całkowite odrzucenie obiektu) do skrajnie pozytywnego (całkowita akceptacja obiektu). Istotnymi własnościami postawy są więc znak (pozytywny lub negatywny) i natężenie (większe lub mniejsze). Ponadto postawy charakteryzują się i innymi własnościami, takimi jak siła, ważność, wewnętrzna zgodność i stopień powiązania z innymi postawami. Postawa jest tym ważniejsza dla jej posiadacza, im bardziej powiązana z jego ja (koncepcją własnej osoby), wyznawanymi wartościami i innymi postawami (Boninger, Krosnick i Berent, 1995). Postawy ważne oczywiście trudniej jest zmienić.

8.1.1. Jeden czy trzy składniki?

Przyjęta tu definicja postawy jako trwałego stosunku emocjonalnego do jakiegoś obiektu nie jest jedyną możliwą. Wiele wcześniejszych prac bazowało na trójskładnikowej definicji postawy. Zakłada ona, iż na postawę składa się nie tylko stosunek emocjonalny (składnik uczuciowo-oceniający), lecz także przekonania człowieka na temat danego obiektu (składnik poznawczy) oraz tendencja do pozytywnych lub negatywnych zachowań w stosunku do tego obiektu (składnik behawioralny). Niektóre badania wskazują, że te trzy rodzaje reakcji na obiekt - emocje/oceny, przekonania i za-

chowania - faktycznie układają się w trzy odrębne wiązki, ogranicza się to jednak głównie do sytuacji, kiedy obiekt postawy jest konkretnym przedmiotem lub osobą, emocjonalny składnik postawy jest mierzony za pośrednictwem fizjologicznych wskaźników natężenia emocji, składnik behawioralny zaś - za pośrednictwem rzeczywistych zachowań. Kiedy wszystkie trzy składniki mierzone są za pomocą wypowiedzi badanych osób, jak to się dzieje w większości badań, albo obiekt postawy ma charakter abstrakcyjny (kobiety w ogóle), składniki te zlewają się, a postawy nabierają jednowymiarowego charakteru (Chaiken i Stangor, 1987). Tym podstawowym wymiarem jest zawsze wartościowanie, które może pojawiać się nawet pod nieobecność jakiejkolwiek wiedzy o obiekcie - na przykład wiele osób nie lubi Dermoranów, choć ta grupa w ogóle nie istnieje (nie można więc o niej niczego wiedzieć). Dlatego przyjmuje się, że istotą postawy jest właśnie tendencja do pozytywnego lub negatywnego ustosunkowania się do obiektu.

Ludzie ustosunkowują się do każdego napotkanego bodźca - w ciągu pierwszej ćwierci sekundy po jego pojawieniu się ustalają, czy jakiś nawet zupełnie nowy obiekt jest dobry bądź zły (Duckworth et al., 2002). Szybciej więc orientujemy się, czy coś jest dobre lub złe, niż co to w ogóle jest. Taka umiejętność ma duże znaczenie adaptacyjne, pomaga bowiem błyskawicznie unikać bodźców szkodliwych. Równie adaptacyjna jest zdolność do uczenia się ewaluatywnej (dotyczącej wartości) wiedzy na temat obiektów, podobnie jak przyswajamy różne inne informacje na ich temat. Te wyuczone wartościowania obiektów to właśnie postawy. Russell Fazio (2007) od lat rozwija program badawczy, z którego wynika, że postawa to przechowywane w pamięci skojarzenie obiektu z jego oceną. Skojarzenie takie może być silne (wtedy i postawa jest silna) lub słabe (a wtedy postawa jest słaba bądź nie istnieje). Siła skojarzenia obiektu z jego sumaryczną oceną może wzrastać w wyniku jego częstego powtarzania (wielokrotne powtarzanie ocen obiektu), może też słabnąć na skutek częstego pojawiania się obiektu pod nieobecność jego ocen. Skojarzenia silne nabierają automatycznego charakteru, dzięki czemu samo pojawienie się obiektu prowadzi do bezwiednej i nieintencjonalnej aktywizacji oceny, co powoduje ułatwianie przetwarzania innych informacji o podobnej wartości. Jeżeli ktoś ma negatywny stosunek do swojej nauczycielki matematyki (w przeszłości wiele razy oceniał ją negatywnie), to samo jej pojawienie się aktywizuje tę ocenę lub nieprzyjemne odczucia, czego obiektywnym wskaźnikiem jest przyspieszone wykrywanie także innych negatywnych bodźców.

8.1.2. Postawy deklaratywne i utajone

Postawa rozumiana jako sumaryczna ocena obiektu może być rezultatem procesów dwojakiego rodzaju omówionych w rozdziale 3 jako automatyczne i kontrolowane. Po pierwsze, stosunek do obiektu może wynikać z jego **skojarzeń** - wielokrotnego współwystępowania z jakimiś innymi obiektami czy własnymi stanami lub z ich podobieństwa do czegoś. Matematyczka często pojawiała się z dyrektorem (niemiłym typem grożącym wyrzucaniem ze szkoły), na jej widok często ściskało nas w dołku, a w dodatku zawsze wydawała nam się podobna do litery *pi {%).* Po drugie, stosunek do obiektu może wynikać z jego ocen, czyli **zdań** przypisujących obiektowi jakieś cechy, w rodzaju: „matematyczka jest agresywna", „matematyczka słabo zna matematykę", „matematyczka jest niska". Ważna różnica między skojarzeniami i zdaniami polega na tym, że tylko te drugie mają wartość logiczną (prawda-fałsz - można sprawdzić, czy jest niska), natomiast skojarzenia są tylko silne lub słabe, ale nie przysługuje im wartość logiczna, nie można bowiem orzekać, czy matematyczka faktycznie jest podobna, czy nie do litery *pi.* Postawy oparte na skojarzeniach powstają automatycznie w wyniku współwystępowania i podobieństwa oraz nie w pełni bywają dostępne świadomości i dlatego są nazywane asocjacyjnymi **postawami** utajonymi. Natomiast postawy opierające się na rachunku zdań powstają w wyniku myślenia, są w pełni świadome, można je wyrazić językowo i dlatego nazywane są **postawami** jawnymi lub **deklaratywnymi.** Te dwa rodzaje postaw inaczej funkcjonują i mierzone są w odmienny sposób (Gawroński i Bodenhausen, 2006).

Postawy deklaratywne są mierzone za pomocą słownych deklaracji typu „Bronisław Komorowski dobrze sprawuje urząd prezydenta RP" z odpowiedziami od 1 („całkowicie się nie zgadzam") do 5 („całkowicie się zgadzam"). Taki pięciostopniowy system odpowiedzi (zwykle na szereg pytań o stosunek do tego samego obiektu) nazywa się skalą typu Likerta, od nazwiska badacza, który go wymyślił. Inna często używana metoda pomiaru to dyferencjał semantyczny (Osgood, Suci, Tannenbaum, 1957) zilustrowany ryciną 8.1. Badani oceniają prezydenta na szeregu wartościujących go skal o minimalnej zawartości opisowej.

Deklaracje werbalne jest łatwo zebrać, są z nimi jednak dwa rodzaje kłopotów. Po pierwsze,

Prezydent Bronisław Komorowski wydaje mi się:

Zły	1	2	3	4	5	6	7	Dobry
Bezwartościowy	1	2	3	4	5	6	7	Wartościowy
Brzydki	1	2	3	4	5	6	7	Piękny

Rycina 8.1. Przykład zastosowania skal dyferencjału semantycznego do pomiaru postawy (wobec prezydenta)

Źródło: na podstawie idei w Osgood, Suci i Tannenbaum, 1957.

badany może sam nie znać faktycznej odpowiedzi. Przy pytaniu o postawę wobec prezydenta po prostu może nie mieć zdania, choć wydusi z siebie jakąś deklarację na użytek badacza. W wypadku pytania o powody tej postawy („Dlaczego uważasz, że B. Komorowski dobrze sprawuje swój urząd?" albo „Dlaczego zaczęłaś palić papierosy?") także jest bardzo prawdopodobne, że badani sami nie znają poprawnej odpowiedzi. Choć ludzie są świadomi skutków procesów zachodzących w ich umyśle, zwykle nie zdają sobie sprawy z ich przebiegu (Wilson i Dunn, 2004). Drugi problem z deklaracjami werbalnymi polega na tym, że ludzie starają się dobrze wypaść w oczach własnych i pytającego, czyli dążą do aprobaty społecznej i deklarują to, co ich zdaniem ją przyniesie. Jednym ze sposobów obejścia tego problemu jest podłączenie badanych do aparatury rzekomo stanowiącej wykrywacz kłamstwa („nie kłam więc, bo i tak się zorientujemy"). Jak ilustrują dane z tabeli 8.1, radykalnie zmienia to deklaracje uczestników.

Tabela 8.1. Odsetki osób deklarujących różne zachowania w warunkach kontrolnych i w warunkach podłączenia do rzekomego wykrywacza kłamstw

Deklaracje zachowań	Odsetek odpowiedz! „tak"	
	warunki kontrolne	wykrywacz kłamstw
Picie alkoholu		
Pijesz więcej niż przeciętnie?	3,4	21,0
Wypiłeś więcej niż powinieneś?	15,5	33,9
Prowadziłeś po wypiciu alkoholu?	17,2	30,6
Używanie narkotyków		
Paliłeś marihuanę?	56,9	71,0
Używałeś kokainy?	25,9	43,5
Inne		
Często uprawiasz seks oralny?	32,1	51,7
Palisz papierosy?	20,7	33,9
Ćwiczysz co najmniej 4 razy w tygodniu?	44,8	22,6

Źródło: Tourangeau, Smith i Rasinski, 1997, s. 219.

W tej sytuacji psychologowie próbują obejść deklaracje słowne i mierzyć takie aspekty reakcji, które nie poddają się świadomej kontroli, jak czasy reakcji. Najlepsza metoda to prymowanie afektywne polegające na aktywizowaniu obiektu postawy poprzez jego krótką ekspozycję (słowa „karaluch" albo zdjęcia jakiejś miłej osoby), a następnie na mierzeniu czasu decyzji, czy wyświetlone tuż potem słowo ma znaczenie pozytywne, czy negatywne (Fazio, 2001). Jeżeli mamy negatywną postawę w stosunku do karalucha, to nastąpi ułatwienie decyzji dotyczącej słów negatywnych (szybciej rozpoznajemy, że „okrutny" jest wyrazem o negatywnej treści). Jeżeli zaś mamy pozytywną postawę w stosunku do danego obietku, to nastąpi przyspieszenie decyzji dotyczących treści pozytywnych (szybsze rozpoznawanie, że „kwiat" to słowo pozytywne). Taki efekt poprzedzania afektywnego występuje pod warunkiem tak krótkiego czasu rozdzielającego oba bodźce (do 300 milisekund), że uniemożliwia to formułowanie świadomej intencji. Efekt pojawia się zarówno wtedy, kiedy obiekt postawy jest wyświetlany nadprogowo, jak i podprogowo, co oznacza, że opiera się on na procesach automatycznych, a nie kontrolowanych. Na czasach reakcji bazuje także najpopularniejsza metoda postaw utajonych, test IAT, o którym będzie mowa w ramce Jak to się robi 8.

Inny sposób obejścia świadomości to pomiar aktywności elektrycznej mięśni twarzy (elektromiografia) w reakcji na pojawienie się obiektu postawy. Świadectwem pozytywnej postawy jest wzrost aktywności elektrycznej mięśni odpowiedzialnych ze ekspresję radości *(zygomaticus major,* Winkielman i Cacioppo, 2001), natomiast świadectwem postawy negatywnej - wzrost aktywności mięśnia marszczącego brwi *{corrugator)* w dużym stopniu odpowiedzialnego za ekspresję gniewu. Na podobnej zasadzie opiera się badanie aktywności różnych regionów mózgu (neuroobrazowanie) w odpowiedzi na pojawienie się jakiegoś obiektu, o czym była mowa w rozdziale 1.4.4. Praktyczna użyteczność takich sposobów pomiaru postaw jest oczywiście uzależniona od postępów technologicznych - jak dotąd pomiary te (szczególnie neuroobrazowanie) wymagają skomplikowanej i drogiej aparatury oraz mają silnie inwazyjny charakter, gdyż sam pomiar (nałożenie aparatury) zaburza mierzone zjawiska.

Miary utajone wzbudziły wielkie zainteresowanie z powodu nadziei, że pozwolą one dotrzeć do: 1) nieświadomych postaw niedostępnych in-

trospekcji; 2) postaw mniej podatnych na zniekształcenia wynikające z aprobaty społecznej, czyli dążenia do ukazania się w dobrym świetle; 3) postaw pierwotnych, wcześnie wyuczonych (np. przed nabyciem języka), a w związku z tym bardziej trwałych i „prawdziwych". Setki badań wykonanych w ciągu pierwszej dekady istnienia miar utajonych każąjednak patrzeć na wszystkie te trzy nadzieje dość sceptycznie (Gawroński, LeBel i Peters, 2007). Na przykład argumentem za ich nieświadomym charakterem miałoby być to, że miary owe nie wymagają introspekcji i dość słabo wiążą się z miarami deklaratywnymi. Niemniej fakt, że introspekcja nie jest potrzebna do pomiarów utajonych, nie stanowi dowodu na nieświadomą naturę tych postaw. Natomiast słaby związek postaw utajonych z deklaratywnymi wynika z odmienności błędów pomiaru, jakimi obciążone są oba rodzaje miar. Ponadto wiadomo, że związek ten znacznie rośnie, kiedy miary deklaratywne mają charak-

Jak to się robi 8: Mierzenie postaw utajonych za pomocą IAT

Najbardziej popularną miarą utajonajest test postaw utajonych (Implicit Attitude Test - IAT), który skonstruowali Anthony Greenwald, Debbie McGhee i Jordan Schwartz (1998). Jak wszystkie miary utajone, IAT opiera się nie ha tym, co iudzie deklarują na temat jakiegoś obiektu postawy, lecz na tym, co w związku z tym obiektem robią-w tym wypadku, jak szybko go klasyfikują kiedy współwystępuje on z czymś pozytywnym lub negatywnym. Na przykład ludzie szybciej klasyfikują zbitkę „kwiat - zadowolenie" niż zbitkę „insekt -zadowolenie", co świadczy o tym, że postawa wobec kwiatu jest bardziej pozytywna niż wobec insekta.

Przyjrzyjmy się testowi IAT na przykładzie pomiaru utajonych postaw wobec mężczyzn i kobiet za pośrednictwem mierzenia siły skojarzeń wskaźnikowanych długością czasu reakcji. W pierwszym bloku wyświetla się na ekranie komputera kolejno 20 twarzy męskich lub kobiecych z prośbą aby badany możliwie szybko sklasyfikował każdą z nich jako kobiecą (naciskając klawisz z lewej z literą e), albo męską (naciskając klawisz z prawej z literą/). W bloku B2 wyświetlane są w losowej kolejności słowa pozytywne (takie jak „szczęście", „śmiech") lub negatywne (jak „porażka", „wstrętny"), a zadaniem osoby badanej jest znów klasyfikowanie ich na pozytywne (lewy klawisz) lub negatywne (klawisz prawy). W ten sposób uczą się oni klasyfikowania wyświetlanych im bodźców przez naciśnięcie lewego lub prawego klawisza. W bloku B3 wyświetlane są pary twarz-słowo, a badani uczą się klasyfikacji równoczesnej - mają nacisnąć klawisz lewy, kiedy z lewej strony pojawia się kobieca twarz lub słowo pozytywne, klawisz prawy zaś, kiedy z prawej strony pojawia się twarz mężczyzny iub słowo negatywne. W bloku B4 robią ponownie tó samo, tyle że tym razem nie jest to trening, lecz właściwy pomiar. Idea jest taka, że kiedy ktoś ma bardziej pozytywną postawę w stośunku dó kobiet niż mężczyzn (kobiety budzą bardżiej pozytywne, skojarzenia od mężczyzn), to szybciej dokonuje klasyfikacji, gdy twarz kobieca i słowo pozytywne występują po jednej stronie, natomiast twarz męska i słowo negatywne po drugiej, niż kiedyjest na odwrót (to znaczy twarz kobieca i słowo negatywne pojawiają się po jednej, ą twarz męska i słowo pozytywne po drugiej). Wskaźnikiem pozytywności postawy wobec kobiet (w porównaniu z mężczyznami) jest więc asymetria czasów reakcji ha te dwa rodzaje par. Test IAT jest jak jazda na rowerze - trudno to opisać słowami, aie łatwo zrobić; Jeżeli ktoś niewiele zrozumiał z tego opisu, może wejść na polskojęzyczną stronę internetową https://impiicit.harvard.edu/implicit/poland/, rozwiązać przykładową wersję testu i wrócić do lektury tej ramki. Dużą pomocą jest też monografia Dominiki Maison (2004), która przedstawiła serię oryginalnych badań wykorzystujących IAT do .studiowania ukrytych postaw konsumenckich wobec różnych produktów.

Tabela 8.2, Kolejność pomiarów składających się ńa test utajonych skojarzeń (IAT) mierzący postawę wobec płci

Blok	Liczba prób	Pozycje przyporządkowane lewemu klawiszowi (e)	Pozycje przyporządkowane prawemu klawiszowi (i)
B1	20	twarze kobiet	twarze mężczyzn
B2	20	słowa pozytywne	słowa negatywne
B3	20	twarze kobiet + słowa pozytywne	twarze mężczyzn + słowa negatywne
B4	40	twarze kobiet + słowa pozytywne	twarze mężczyzn + słowa negatywne
B5	40	twarze mężczyzn	twarze kobiet
B6	20	twarze mężczyzn + słowa pozytywne	twarze kobiet + słowa negatywne
B7	40	twarze mężczyzn + słowa pozytywne	twarze kobiet + słowa negatywne

Zwykle bloki B1, B3 i B4 są wykonywane przez jedną grupę badanych, bloki B5, B6 i B7 zaś - przez druga,, grupę badanych (blok B2 wykonywany jest przez wszystkich).

Źródło: Nosek, Greenwald i Banaji, 2007, s. 268.

ter spontaniczny (w przeciwieństwie do głęboko przemyślanych), kiedy deklaracje dotyczą uczuć (w przeciwieństwie do bardziej poznawczych ocen) i kiedy mamy pewność, że oba pomiary odnoszą się dokładnie do tych samych obiektów (np. oba dotyczą kobiet „w ogóle", a niekiedy deklaracje dotyczą kobiet w ogóle, a miary utajone - różnych konkretnych kobiet). Wbrew przypuszczeniom wyniki miar utajonych okazały się także bardziej podatne na kontekst od miar deklaratywnych (Blair, 2002) - na przykład oglądanie lubianych i popularnych bądź niesympatycznych kobiet nie wpływa na deklaratywną postawę wobec kobiet, ale silnie zmienia wobec nich utajoną postawę mierzoną za pomocą IAT albo prymowania ewaluatywnego.

O czym więc właściwie mówią miary utajone? Zgodnie ze wspomnianą już koncepcją Bertrama Gawrońskiego i Gałena Bodenhausena (2006) postawy deklaratywne są wynikiem rachunku zdań, czyli świadomych ocen przypisujących obiektowi różne cechy („matematyczka jest niska"), podczas gdy postawy utajone są wynikiem skojarzeń („matematyczka kojarzy się z dyrektorem szkoły i literą 7t"). Ponieważ różne sytuacje aktywizują różne skojarzenia, nie ma nic dziwnego w zmienności wyników pomiaru postaw utajonych. Szczególną własnością skojarzeń nie jest ich nieświadomość (wiele ma charakter świadomy), lecz brak wartości logicznej - nie można sensownie orzec, że skojarzenie matematyczki z jakąś literą jest prawdziwe lub fałszywe. Wartość logiczną mają tylko oceny - można sprawdzić, czy matematyczka jest niska, czy nie. Jeżeli oceny okażą się fałszywe, postawa deklaratywna może zostać odrzucona lub zmieniona. Natomiast postawa utajona nie może zostać na takiej podstawie odrzucona i w takim sensie zawsze pozostaje „prawdziwa". Dlatego na podstawie postaw utajonych można przewidywać wiele spontanicznych (nieprzemyślanych) zachowań, które są nieprzewidywalne na bazie deklaracji słownych. Na przykład w warunkach osłabienia samokontroli tylko utajona postawa wobec słodyczy pozwala przewidywać, czy ludzie stosują się do własnych zasad dotyczących pozostawania na diecie, czy też ulegają pokusie (Hofmann, Rauch, Gawroński, 2007).

8.2. Geneza postaw

Postawa może się wywodzić z emocji przeżywanych w przeszłości w stosunku do jej obiektu, z przekonań człowieka o jego własnościach oraz z własnych zachowań wobec tego obiektu. Choć pierwotnie zakładano dominującą rolę przekonań, bardziej współczesne badania wskazują na kluczową rolę emocji.

8.2.1. Przekonania

Traktowanie postawy jako rezultatu przekonań wiąże się z założeniem o jej postpoznawczości, czyli poglądem, że nasz stosunek emocjonalny do obiektu wynika ze świadomych przekonań o jego zaletach i wadach. Najbardziej precyzyjnie wyraża to stanowisko klasyczna koncepcja Fishbeina i Ajzena (1975), którą można nazwać modelem postawy doskonale racjonalnej. Na jego gruncie przekonanie oznacza przypisanie obiektowi postawy dowolnej własności (np. „Ukończenie studiów podwyższa prestiż społeczny") w wyniku obserwacji, wnioskowania bądź otrzymania stosownej informacji od jakiegoś nadawcy. Własność taka może być przypisywana z różną siłą - szacowane prawdopodobieństwo, że dany obiekt ma daną własność, może być niejednakowe dla różnych ludzi (niektórzy mocno wierzą w prestiż studiów, inni - jedynie słabo). Każde przekonanie implikuje z kolei pewną cząstkową ocenę obiektu postawy, w zależności od wartościowości jego cechy, o którą idzie (dla jednych prestiż jest silnie pozytywny, dla innych - dość obojętny). Koncepcja ta zakłada, że ogólna postawa wobec obiektu równa się sumie iloczynów siły przekonań i ocen cząstkowych implikowanych przez owe przekonania:

$$P_x = 2 \text{ p. o. (równanie Fishbeina)},$$

gdzie P oznacza postawę wobec obiektu x, p. - i-te przekonanie posiadacza postawy na temat obiektu x, czyli subiektywne prawdopodobieństwo, że obiekt x ma cechę i, o. - ocenę cząstkową cechy i, wreszcie n - liczbę istotnych przekonań o obiekcie x. Ilustrację zastosowania tego równania zawiera tabela 8.3.

Na podstawie znajomości siły przekonań i ich ocen cząstkowych można zatem przewidzieć postawę wyznawcy tych przekonań wobec danego obiektu. Na przykład Jaccard i Davidson (1972) ujawnili w trakcie wywiadów z badanymi ich szczegółowe przekonania na temat używania pigułki antykoncepcyjnej (np. podwyższa satysfakcję erotyczną czy „prowadzi do poważnych skutków ubocznych"), po czym wybrali 15 najczęściej powtarzanych przekonań. Skonstruowali z nich kwestionariusz, w którym kilkadziesiąt kobiet wskazywało subiektywną siłę każdego przekonania (np. jak duże jest prawdopodobieństwo wzrostu satysfakcji erotycznej wskutek używania pigułki) oraz implikowane przez nie oceny cząstkowe (jak

Tabela 8.3. Wyznaczniki postawy według modelu postawy doskonale racjonalnej (przykład hipotetyczny)

Cechy studiów	Adam			Marek		
	Pt	*o,*	P/O,	*Pi*	*O,*	*PiO,*
Podnoszą prestiż	0,80	+1	+0,80	0,90	+2	+1,80
Opłacalne	0,70	+2	+1,40	0,80	+3	+2,40
Przedłużają beztroskę	0,60	-2	-1,20	0,70	+1	+0,70
Przedłużają zależność	0,80	-3	-2,40	0,60	-2	-1,20
Postawa globalna	IPiO, = -1,40			IpA = +3,70		

Hipotetyczne postawy wobec studiów dwóch osób w różnym stopniu przekonanych o czterech właściwościach studiów. Kolumny *p* przedstawiają siłę tych przekonań wyrażoną prawdopodobieństwem, że studiom przysługują wymienione cechy. Kolumny o zawierają oceny cząstkowe implikowane - zdaniem obu przykładowych studentów - przez każde z tych przekonań o studiach. Adam i Marek przypisują wprawdzie studiom te same cechy, z uwagi jednak na różnice w sile przekonań i w ocenach cząstkowych poszczególnych cech ogólna postawa Adama wobec studiów jest negatywna, postawa Marka zaś - pozytywna.

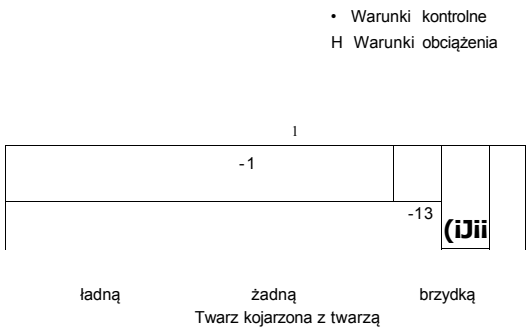
Źródło: przekład własny.

pozytywny jest wzrost satysfakcji erotycznej). Korelacja postaw wyliczonych na podstawie równania Fishbeina z postawami bezpośrednio mierzonymi za pomocą skali postaw wyniosła 0,73. Podobne wyniki dało wiele innych badań, jednak wielkość uzyskiwanych w ten sposób współczynników korelacji silnie się zmienia z badania na badanie. Sugeruje to, że przekonania o obiekcie nie są jedynym wyznacznikiem postawy. Inne ważne wyznaczniki to emocje i zachowania wobec obiektu postawy.

8.2.2. **Emocje**

Nasze uczucia w stosunku do ludzi i innych obiektów mogą być dość niezależne od tego, co na ich temat sądzimy. Również postawy mogą pojawiać się bez pośrednictwa przekonań, co łatwo zrozumieć, jeśli się założy, że istotą postawy (szczególnie utajonej) jest skojarzenie jej obiektu z określoną reakcją uczuciową (np. „coca-cola - przyjemność" czy „Luiza - miłość"). Jak już wspominano na wstępie, siła takiego skojarzenia jest równoznaczna z siłą postawy, której wskaźnikiem może być na przykład czas reakcji na pytania o ocenę obiektu (Fazio, 2007). Jeżeli człowiek szybko decyduje, czy obiekt ma, czy też nie, jakąś silnie wartościowaną cechę, wskazuje to, że postawa jest silna (i łatwo dostępna pamięciowo). Jeżeli decyduje powoli, świadczy to o postawie słabej, tj. słabym skojarzeniu obiektu z pozytywnym lub negatywnym stosunkiem emocjonalnym (niewielka dostępność pamięciowa postawy).

Podstawowym mechanizmem wykształcania skojarzeń jest warunkowanie **ewaluatywne:** pojawianie się obiektu przed dowolnym obiektem pozytywnym lub w jego towarzystwie prowadzi do wykształcenia się pozytywnej postawy wobec tego obiektu, podczas gdy pojawianie się tego samego obiektu przed jakimś obiektem negatywnym lub w jego towarzystwie - postawy negatywnej. Obiekty pierwotnie obojętne nabierają zatem dodatniego lub ujemnego znaczenia dzięki ich skojarzeniu ze zdarzeniami lub obiektami, które takie znaczenie już mają. Takiej genezy postaw dowodzą liczne badania. W jednym z nich Eva Walther (2002) pokazywała uczestnikom 90 zdjęć męskich twarzy z prośbą o ocenę, jak dalece podoba im się każda z nich. Na tej podstawie dla każdego badanego wybrano po pięć twarzy neutralnych, pozytywnych i negatywnych. Po przerwie wypełnionej innym zadaniem badanym pokazywano wielokrotnie twarze neutralne w parach z jakąś twarzą albo negatywną, albo pozytywną bądź bez żadnej twarzy. Na zakończenie raz jeszcze oceniali oni wszystkie twarze. Jak ilustruje rycina 8.2, oceny twarzy neutralnych wyświetlanych bez „sparowania" z inną twarzą nie uległy zmianie. Jednak twarze, które współwystępowały z twarzami ładnymi, same zaczęły się bardziej podobać, natomiast neutralne twarze współwystępujące z twarzami brzydkimi zaczęły się podobać mniej. Ten efekt warunkowania był ponadto silniejszy w warunkach obciążenia poznawczego (podczas oglądania twarzy badani mieli utrzymywać w pamięci ośmiocyfrową liczbę) niż w warunkach kontrolnych, co sugeruje zaangażowanie tu procesów raczej automatycznych niż kontrolowanych (jakkolwiek dyskusje nad rolą świadomości w procedurze warunkowania ewaluatywnego jeszcze trwają). Walther wykazała więc, że „z kim przestajesz, takim się stajesz" - przynaj-



Rycina 8.2. Zmiany oceny twarzy neutralnych w zależności od tego, z jakimi innymi twarzami były kojarzone

Źródło: Walther, 2002, s. 929.

mniej w oku patrzącego. Niewiele wiedząc o Jurku, możemy go znielubić, jeżeli pokazuje się w towarzystwie pewnego Zenka, którego nie znosimy. Co ciekawe, w tej samej serii badań Walther dowiodła, że tak nabyta postawa wobec Jurka może się rozprzestrzeniać na inne osoby, wcześniej z nim skojarzone (czyli takie, z którymi się pokazywał, kiedy był dla nas jeszcze neutralny)

Za pozornie niezrozumiałymi i irracjonalnymi postawami ludzi kryć się może proste warunkowanie. Irracjonalna niechęć przyjaciółki do coca-coli może mieć taką przyczynę, że popiła nią w dzieciństwie potrawę z muchomorów, co spowodowało, że w stanie ciężkim trafiła do szpitala. Mogła już dawno zapomnieć o tym zdarzeniu, ale niechęć do coli została jej na całe życie. Na podobnej zasadzie nieświadomych skojarzeń nie lubimy ludzi poznanych w nieprzyjemnych warunkach, a większość reklam próbuje wytworzyć w potencjalnych klientach pozytywną postawę wobec produktu, wielokrotnie pokazując go razem z jakimś bodźcem wywołującym pozytywne emocje (pociągająca blondynka współwystępuje więc z wodą po goleniu, choć sama jej nie używa).

Warunkowanie ewaluatywne jest mechanizmem kształtowania (i zmieniania już istniejących) postaw niezależnym od nabywania nowych przekonań o własnościach obiektu postawy. Polega ono na bezpośrednim kształtowaniu stosunku emocjonalnego do obiektu, czemu zresztą może towarzyszyć następcza zmiana przekonań o nim. Kiedy jednak postawie wobec jakiegoś obiektu towarzyszy spora wiedza, ulega ona słabszej zmianie pod wpływem warunkowania klasycznego niż w przypadku obiektów, o których nic jeszcze nie wiemy (co wykazali Cacioppo et al., 1992). Warunkowanie ewaluatywne było przedmiotem kilkuset badań koncentrujących się na trzech pytaniach. Pierwsze dotyczyło tego, czy efekt ten jest rzetelny (powtarzalny) i w jakich granicach się pojawia. Metaanaliza 214 badań, której wynik przedstawia tabela 8.4, nie pozostawia wątpliwości, że efekt warunkowania jest rzetelny, umiarkowanej wielkości (średnie $d = 0{,}52$) i pojawia się w podobnym natężeniu przy wszystkich modalnościach zmysłowych (wzrok, słuch, zapach, dotyk) zarówno bodźca pierwotnie obojętnego (czyli warunkowego), jak i bodźca już od początku pozytywnego lub negatywnego (czyli bezwarunkowego). Wyjątek jest tylko jeden - warunkowanie staje się szczególnie silne ($d = 1{,}16$), kiedy bodźcem bezwarunkowym są wstrząsy elektryczne. Dane z tabeli wskazują też, że nie ma znaczenia także kolejność bodźców -warunkowanie występuje z jednakową siłą, kiedy bodziec bezwarunkowy pojawia się przed bodźcem warunkowym, po nim czy równocześnie. Pytanie drugie dotyczyło kwestii, czy warunkowanie ewaluatywne różni się od klasycznego (jak u psa Pawłowa). Początkowo wielu badaczy uważało, że są to mechanizmy odmienne, a główną różnicą miało być to, że warunkowanie klasyczne wymaga ze strony badanego świadomości, iż bodziec warunkowy i bezwarunkowy ze sobą współwystępują, podczas gdy warunkowanie ewaluatywne miałoby takiej świadomości nie wymagać. Dane z tabeli przekonują jednak, że u badanych świadomych współwystępowania bodźców warunkowanie pojawia się z dużą siłą, natomiast zanika pod nieobecność tej świadomości. Podobny wydźwięk ma fakt, że warunkowanie zanika, kiedy ekspozycja bodźca bezwarunkowego ma charakter podprogowy (co oczywiście uniemożliwia pojawienie się świadomości współwystępowania). Pytanie trzecie odnosiło się do kwestii, jaki jest dokładnie mechanizm psychologiczny warunkowania ewaluatywnego - jak dotąd nie znamy jednak precyzyjnej odpowiedzi na nie (Hofmann et al., 2010).

Tabela 8.4. Wielkość efektu warunkowania ewaluatywnego w różnych warunkach w świetle metaanaliz (**BB** = bodziec bezwarunkowy)

-	*d*
Średnia	0,52
Kolejność BB	
przed	0,52
równocześnie	0,59
po	0,52
Świadomość współwystępowania	
jest	0,71
brak	0,16
Ekspozycja BB	
nadprogowa	0,52
podprogowa	0,21

Źródło: na podstawie danych w Hofmann et al., 2010, s. 404-405.

Inny mechanizm tworzenia skojarzeń to warunkowanie sprawcze, które polega na uczeniu się znaczenia pierwotnie obojętnej reakcji dzięki temu, że zwykle z jej powodu pojawiają się zdarzenia pozytywne lub negatywne dla jednostki. Również ten mechanizm może decydować o kształtowaniu się postaw, czego dowodzą na przykład badania, w których podczas rozmowy telefonicznej z badanymi o pewnej lokalnej imprezie wzmacniano (mówiąc „dobrze, dobrze") albo pozytywne, albo negatywne wypowiedzi jej dotyczące. Przeprowadzony tydzień później pomiar opinii „na tematy lokalne" wykazał, że osoby, u których wzmacnia-

no pozytywne wypowiedzi o imprezie, cechowały się bardziej pozytywnym stosunkiem do niej niż te, u których wzmacniano wypowiedzi negatywne (Ińsko, 1965). Zakres stosowalności warunkowania instrumentalnego jako techniki kształtowania postaw jest jednak bardziej ograniczony, wymaga ono bowiem obserwacji zachowania danej jednostki i stosownego zmieniania działań dysponenta nagród i kar. Konieczna jest tu zatem indywidualizacja kontaktu między dysponentem wzmocnień a osobą poddaną oddziaływaniom, co utrudnia stosowanie warunkowania instrumentalnego na skalę masową.

Hitlerowski minister propagandy mawiał: „powiesz coś ludziom raz - nie uwierzą ci, dziesięć razy - nie uwierzą ci, kiedy jednak powiesz im to sto albo tysiąc razy - uwierzą ci". Zasada Goebbelsa jest prymitywna, ale nie należy jej lekceważyć. W końcu był on znacznie skuteczniejszym propagandystą, niż byśmy sobie tego życzyli. Interesującym poparciem tej zasady są badania nad zjawiskiem samej ekspozycji (Zajonc, 1980b). Polegają one na prezentowaniu badanym długich serii obiektów (twarzy ludzkich, bezsensownych słów, figur geometrycznych, melodii), przy czym niektóre z nich prezentuje się raz, inne dwa razy, jeszcze inne cztery, osiem czy więcej razy. Następnie „stare" obiekty miesza się z nowymi, prosząc badanych o ocenę, jak dalece lubią każdy z nich, a zwykle i o rozpoznawanie, które były już eksponowane. Około 200 badań zgodnie wykazało, że im częściej jakiś obiekt jest eksponowany, tym bardziej jest lubiany - sama ekspozycja obiektu wystarcza więc do jego polubienia (Bornstein, 1989).

Dość oczywiste wyjaśnienie tego zjawiska odwołuje się do tezy, że lubienie obiektu często spotykanego ma źródło w jego znajomości - obiekty dobrze znane to takie, po których nie spodziewamy się żadnych nieprzyjemnych niespodzianek, a więc zapewniają nam one pewien komfort psychiczny. Jednakże wyjaśnienie to nie jest zadowalające, ponieważ efekt samej ekspozycji występuje nawet wtedy, kiedy „stare" obiekty są eksponowane tak krótko, że badani w ogóle nie zdają sobie sprawy z ich pojawienia się (Kunst-Wilson i Zajonc, 1980). Co więcej, wzrost lubienia bodźców wskutek samej ich ekspozycji jest nawet silniejszy w odniesieniu do bodźców eksponowanych podprogowo niż tych eksponowanych wystarczająco długo, by je świadomie zapamiętać (Bornstein, 1989).

Zjawisko samej ekspozycji tkwi u podłoża skuteczności wielu reklam - każda jest wielokrotnie powtarzana, zanim nastąpi jej zużycie, a często budowane są całe rodziny ogłoszeń powtarzających jakiś wybrany element (np. logo firmy). Co więcej, powtarzanie sloganów reklamowych prowadzi także do wzrostu przekonania o ich prawdziwości - bardziej skłonni jesteśmy wierzyć w twierdzenia powtarzane („zamek błyskawiczny wynaleziono w Szwajcarii") niż w twierdzenia napotkane po raz pierwszy i to niezależnie od ich faktycznej prawdziwości. Ten efekt prawdziwości został zgodnie wykazany w ponad 50 badaniach. Jest on umiarkowanej wielkości, a jego siła rośnie, gdy podczas początkowej ekspozycji twierdzenia są przetwarzane raczej płytko (pobieżnie, na przykład przy pochłonięciu uwagi innym zadaniem) niż głęboko (Dechene et al., 2010). Głównym wyjaśnieniem zarówno efektu prawdziwości, jak i samej ekspozycji pozostaje płynność przetwarzania informacji - informacje (bodźce) już napotkane są przetwarzane z niespodziewanie większą łatwością niż nowe, co samo w sobie budzi pozytywne emocje, te zaś są odczytywane jako dowód większej atrakcyjności danego bodźca czy prawdziwości twierdzenia (Reber, Schwarz i Winkielman, 2004).

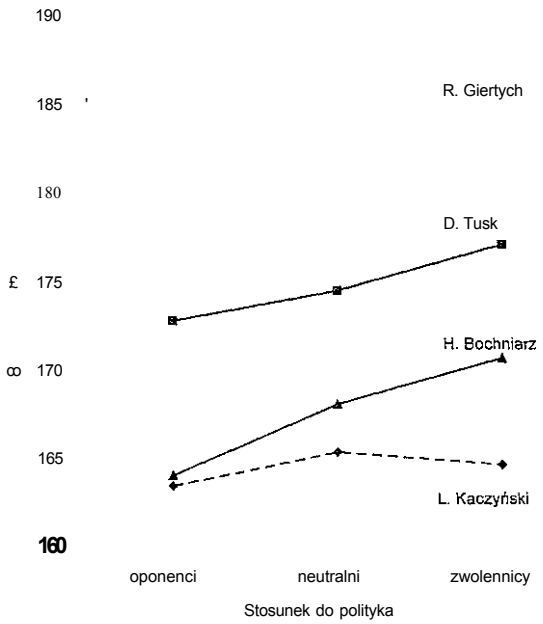
Każdy z nas zna jednak takie obiekty czy osoby, których nie znosi mimo wielokrotnego ich spotykania. Jest też wiele poglądów, które musimy wysłuchiwać setki razy, co wcale nie doprowadza nas do ich polubienia, lecz do rozpaczy lub rozjuszenia. Rzecz w tym, że zjawisko samej ekspozycji nie jest oczywiście ani jedynym, ani najważniejszym wyznacznikiem naszych postaw i, co więcej, występuje one jedynie w ograniczonych warunkach. Po pierwsze, obiekt musi być na wstępie neutralny bądź przynajmniej nieawersyjny - częste spotykanie obiektu budzącego już od początku negatywną reakcję zwykle ją nasila. Po drugie, obiekt nie może być eksponowany bez przerwy, bo prowadzi to do znudzenia. Po trzecie, obiekty złożone bardziej zyskują na powtarzaniu ich ekspozycji niż obiekty proste, przy których znudzenie następuje znacznie szybciej. Po czwarte wreszcie, efekt samej ekspozycji jest najsilniejszy w odniesieniu do słabo znanych obiektów, a więc kiedy nie dysponuje się innymi, ważniejszymi przesłankami postawy.

8.2.3. Zachowania

Postawy mogą także wynikać z naszych zachowań kierowanych na ich obiekt. Mechanizm ten opisuje teoria autopercepcji postaw (Bem, 1972) zakładająca, że własne postawy rozpoznajemy w podobny sposób do tego, w jaki rozpoznajemy stany i postawy innych ludzi - na podstawie obserwacji (własnego) zachowania i warunków, w jakich ma ono miejsce. Jeżeli zachowujemy się w pozy-

tywny sposób w stosunku do jakiegoś obiektu (działamy na jego rzecz, chwalimy go itp.), to działania takie stają się przesłanką do wnioskowania, że nasza postawa wobec niego jest pozytywna. Podobnie działania skierowane przeciwko jakiemuś obiektowi prowadzą nas do wniosku, że go nie lubimy. Słowem, o tym, jaka jest nasza postawa wobec szpinaku, orientujemy się na podstawie tego, co robimy (jadamy szpinak czy nie). Jeżeli jednak własne zachowanie człowiek spostrzega jako silnie uzależnione od sytuacyjnych warunków, które je w widoczny sposób wywołują i wyjaśniają, to nie staje się ono przesłanką do wnioskowania o swoim ustosunkowaniu, a jego przyczyna jest upatrywana w sytuacji. Kiedy jemy szpinak tylko na polecenie mamy, to na tej podstawie nie możemy się zorientować w swojej postawie wobec tej potrawy.

O naszych postawach wnioskujemy więc z treści własnych zachowań, co jednak zanika, kiedy człowiek widzi je jako wymuszone jakimś zewnętrznym czynnikiem. Jedna z weryfikacji tego twierdzenia polegała na poproszeniu osób badanych o przypominanie sobie własnych zachowań religijnych, a następnie o oszacowanie swojej postawy wobec religii (Fazio, Herr i Olney, 1984). Kiedy badani studenci przypominali sobie własne zachowania religijne z ostatniego roku, a więc niedawne, i z okresu, kiedy byli już dorośli i robili z grubsza to, co chcieli, stwierdzono normalny efekt autopercepcji - wzrosła mianowicie siła bezpośrednio potem mierzonych postaw wobec religii. Niemniej kiedy studenci przypominali sobie własne zachowania religijne z dzieciństwa, a więc z okresu odległego, kiedy robili raczej to, czego wymagali od nich rodzice, analogiczny wzrost siły postaw nie nastąpił.



Rycina 8.3. Ocena wzrostu różnych polityków w zależności od postawy

Źródło: na podstawie danych w Sofokowski, 2010, s. 1304.

Wiele badań przekonuje, że ludzie wnioskują o swoich postawach na podstawie własnych niedawnych zachowań, jednak aby ten efekt wystąpił, spełnione muszą być dwa warunki. Po pierwsze, początkowa postawa (sprzed zachowania) musi być słaba i mało wyrazista dla jej posiadacza. Po drugie, zachowanie musi być spostrzegane jako niewymuszone zewnętrznymi naciskami (np. nadzorem lub wymaganiami innych osób, nagrodami, unikaniem kar). Aby więc nasze zachowania kształtowały opinie, jakie mamy, muszą być widziane jako wypływające z nas samych, a nie z sytuacji.

8.3.1. Przetwarzanie informacji

Podobnie jak inne struktury wiedzy, wartości i postawy oddziałują na przetwarzanie informacji o obiektach, których dotyczą. Wpływ ten polega z jednej strony na ułatwieniu, z drugiej zaś na deformowaniu przetwarzania informacji. Dzięki wykształconej już postawie człowiek nie musi na nowo ustosunkowywać się do obiektu za każdym razem, gdy ten pojawia się w otoczeniu, wskutek czego podejmuje decyzje (wybrać X czy Y) szybciej i z mniejszym wysiłkiem. Postawy stanowią więc użyteczne narzędzie przetwarzania danych. Ich wykształcenie pociąga za sobą jednak pewne koszty - jeżeli mamy silną postawę wobec danego obiektu, to z większym trudem zauważamy zachodzące w nim zmiany (Fazio, Ledbetter i Topwles-Schwen, 2000), a przede wszystkim popadamy w tendencyjne przetwarzanie informacji na jego temat. Tendencyjność ta zaczyna się już w momencie poszukiwania informacji, czy „wystawiania się" na ich dopływ z zewnętrznych źródeł, a widoczna jest także w interpretacji danych, wyciąganiu z nich wniosków oraz ich zapamiętywaniu. Piotr Sorokowski (2010) prosił wyborców o ocenę wzrostu różnych polityków i stwierdził, że im bardziej pozytywny stosunek do polityka, tym wyższa ocena. Wynik ten uzyskiwali wcześniej inni autorzy, Sorokowski pokazał jednak warunki graniczne tego zjawiska - zniekształcenie nie dotyczy polityków, którzy są znani ze swojego wysokiego (R. Giertych) czy niskiego (L. Kaczyński) wzrostu, jak ilustruje rycina 8.3. Ocena wzrostu polityka rośnie

nawet z jego popularnością w sondażach, tak więc wpływ wywiera tu nie tylko postawa własna, lecz także spostrzegana postawa innych ludzi.

Teoria dysonansu poznawczego każe przewidywać, że w celu potwierdzenia słuszności własnych poglądów aktywnie poszukujemy informacji zgodnych z postawami, w celu uniknięcia zaś nieprzyjemnego dysonansu unikamy informacji z postawami tymi sprzecznych. Na przykład informacja o związkach palenia tytoniu z rakiem płuc chętniej jest poszukiwana przez osoby niepalące niż przez palaczy; natomiast informacji dementującej te związki chętniej poszukują palacze. Starsze badania nad tą hipotezą selektywnej ekspozycji były niezbyt dla niej pochlebne, ponieważ obowiązuje ona jedynie w ograniczonych warunkach. Unikanie argumentów sprzecznych z własną postawą zanika mianowicie w warunkach wymuszających bezstronność (wskutek na przykład publicznego charakteru własnego zachowania czy konieczności wyjaśnienia go innym), gdy sprawa jest dla nas mało ważna, gdy przekonani jesteśmy, że łatwo sobie poradzimy z kontrargumentami, a także wtedy, gdy przygotowujemy się do zmiany własnego poglądu (np. zamierzamy rzucić palenie), a więc w istocie poszukujemy argumentów na rzecz naszego przyszłego, już zmienionego poglądu (Frey, 1986).

Wspomniana koncepcja postawy jako skojarzenia obiektu z określoną reakcją uczuciową implikuje, że samo pojawienie się obiektu powoduje jej aktywizację. Dzięki temu reakcja owa wpływa na przetwarzanie nowych informacji o danym obiekcie, a nawet o innych współwystępujących z nim zdarzeniach. Dowodzi tego m.in. badanie, w którym eksperymentalnie wykształcano skojarzenie między obiektami postaw, czyli różnego rodzaju zagadkami, a reakcją uczuciową - oceną „interesująca-nieciekawa" (Fazio, Powell i Hen, 1983). Skojarzenia obiekt-postawa wytwarzano na dwa sposoby: albo umożliwiając bezpośredni kontakt z obiektem postawy (badani faktycznie zagadki te rozwiązywali), albo prosząc uczestników o wielokrotne powtarzanie tego skojarzenia (w kilku wersjach odpowiedzi powtarzali oni, jaka jest ich postawa wobec różnych łamigłówek). Następnie badani brali udział w kolejnym, rzekomo niezależnym eksperymencie, podczas którego jedna z łamigłówek (lubiana bądź nielubiana) była eksponowana wśród innych bodźców w trakcie oceniania dwuznacznych informacji powiązanych treściowo z łamigłówkami. Badani, którym „przypadkowo" eksponowano ich ulubioną łamigłówkę, interpretowali ową informację w sposób bardziej pozytywny niż ci, którym eksponowano łamigłówkę przez nich nielubianą. Samo pojawienie się obiektu postawy w polu naszego widzenia aktywizuje skojarzoną z nią pozytywną lub negatywną reakcję uczuciową, która utendencyjnia przetwarzanie aktualnych informacji. Dalsze eksperymenty wykazały, że wpływ reakcji uczuciowej aktywizowanej przez pojawienie się obiektu postawy jest automatyczny (bezwiedny) i niespecyficzny. Pojawienie się obiektu obdarzanego uczuciami pozytywnymi przyspiesza dokonywanie pozytywnych, a opóźnia dokonywanie negatywnych sądów na tematy z nim niezwiązane, odwrotnie zaś oddziałuje pojawienie się obiektów budzących postawę negatywną (Bargh et al., 1996).

Aktywizacja stosunku uczuciowego przez samo pojawienie się obiektu postawy wyjaśnia źródło tendencyjnego przetwarzania danych na jego temat, a także samopodtrzymujący się charakter postaw. Gdy ponownie napotkamy obiekt postawy, prawdopodobnie zinterpretujemy dotyczące go informacje w sposób raczej zgodny niż sprzeczny z już posiadaną postawą, w szczególności gdy informacje te są wieloznaczne. Jednakże nawet jednoznaczne argumenty są uważane za słabsze, kiedy zaprzeczają dobrze utrwalonej postawie. Na przykład argument, że dzięki karze śmierci skazany na nią przestępca nigdy już nie dopuści się zbrodni, jest bardziej przekonujący dla zwolenników niż przeciwników tej kary, ponieważ jedni i drudzy w odmienny sposób nań reagują. Edwards i Smith (1996) wykazali, że argumenty zgodne z własną postawą są przetwarzane krócej i w sposób bardziej automatyczny, natomiast argumenty z nią sprzeczne poddawane są dłuższej analizie i krytyce poprzez celowe wydobywanie z pamięci informacji podtrzymujących początkową postawę.

8.3.2. Zachowanie

Oczywistym powodem popularności problematyki postaw w psychologii społecznej jest oczekiwanie silnego ich związku z zachowaniem: pozytywnemu stosunkowi do jakiegokolwiek obiektu towarzyszą takie zachowania człowieka, które wyrażają aprobatę, ochronę lub działanie na rzecz tego obiektu, natomiast stosunkowi negatywnemu - zachowania wyrażające potępienie, zwalczanie lub działanie na szkodę tegoż obiektu. Bezpośrednią konsekwencję tej tezy stanowi pogląd, że przewidywanie ludzkich zachowań jest proste i łatwe, jeżeli tylko dysponujemy wiarygodnymi metodami pomiaru postaw, których przejawami są przewidywane zachowania.

Ten optymizm został mocno nadszarpnięty pod koniec lat 60., kiedy to pojawił się szereg prac podsumowujących dziesiątki badań, które sugerowały, że zgodność postaw z wyrażającymi je zachowaniami jest daleka od doskonałości (Wicker, 1969). Stwierdzono, że w około 250 hotelikach lub restauracjach bez obiekcji obsłużono parę Chińczyków, choć w późniejszej ankiecie ponad 90% właścicieli tych obiektów deklarowało uprzedzenia i niechęć do przyjmowania gości tej nacji. Metaanalizy późniejszych, ponad 500 badań wykazały, że średnia korelacja postaw z zachowaniem wynosi 0,39 (Eckes i Six, 1992). Jest to jednak wartość jedynie przeciętna, co oznacza, że niekiedy zachowania są uzależnione bardzo silnie od odpowiednich postaw, niekiedy zaś związku takiego nie stwierdza się wcale. Wskazuje to, że istnieć muszą jakieś dodatkowe czynniki decydujące o tym, że czasami postawy wpływają na zachowanie, a czasami nie. Poszukiwania te podporządkowane były zwykle jednej z trzech strategii: metodologicznej (dopasowanie metod pomiaru postaw i zachowań), strategii poszukiwania moderatorów zgodności (dodatkowych czynników, od których występowanie zgodności zależy) oraz strategii poszukiwania mediatorów (procesów psychicznych, za pośrednictwem których postawy wpływają na zachowanie).

Strategia metodologiczna zakłada, że zgodność postaw z zachowaniem jest w rzeczywistości duża, natomiast wiele badań nie jest w stanie jej wykazać, ponieważ dopuszczają się one jednego z dwóch grzechów albo posługują się pojedynczymi aktami behawioralnymi jako wskaźnikami zachowania, albo porównują szczegółowe zachowania z ogólnymi postawami. Remedium na te dwie usterki stanowią, odpowiednio, agregacja danych o zachowaniu i konkretyzacja mierzonej postawy.

Wskaźnikiem zachowania jakiegoś rodzaju może być albo pojedynczy akt zachowania (np. wskaźnikiem religijności byłaby obecność w kościele w ostatnią niedzielę), albo zagregowane (uśrednione czy zsumowane) dane o licznych aktach (nie tylko więc chodzenie do kościoła, lecz także modlenie się, przestrzeganie różnych nakazów itp.). Jednorazowy pomiar zachowania jest oczywiście narażony na brak rzetelności (nawet człowiek bardzo religijny mógł zachorować i nie pójść do kościoła) i brak trafności, ponieważ pojedyncza reakcja może zależeć od innych niż postawa wyznaczników i nie być reprezentatywna dla całego zbioru zachowań wyrażających postawę (np. ktoś może rzadko chodzić do kościoła w niedzielę, bo studiuje zaocznie). Stąd też zgodność zachowania z postawami jest zwykle znacznie większa dla wskaźników zagregowanych niż pojedynczych. Na przykład zgodność postawy wobec religii z pojedynczym zachowaniem religijnym wynosi przeciętnie 0,14, choć dla wskaźnika agregującego dane o 100 różnych zachowaniach sięga aż 0,63 (Fishbein i Ajzen, 1975).

Nawet pojedyncze zachowanie może być jednak dobrze przewidywane, jeżeli tylko stanowiąca źródło przewidywań postawa jest równie szczegółowa, jak ono samo (Ajzen i Fishbein, 1980). W jednym z badań przewidywano na przykład częstość używania pigułki antykoncepcyjnej na podstawie pomiaru szeregu coraz to bardziej konkretnych postaw, a więc wobec (a) kontroli urodzin, (b) pigułki antykoncepcyjnej, (c) używania pigułki, wreszcie (d) używania pigułki przez te dwa lata, w ciągu których mierzono faktyczne zachowania. Im bardziej konkretna była postawa, tym silniejszy okazywał się jej związek z faktycznym używaniem pigułki: w przypadku (a) korelacja wyniosła tylko 0,08, w przypadku zaś (d) aż 0,57 (ibidem). Ponieważ postawa wobec określonego działania skierowanego na obiekt jest zwykle konkretniejsza od ogólnej postawy wobec tego obiektu, ta pierwsza pozostaje też lepszym predyktorem działania niż ta druga - co stanowi ważną przesłankę omawianej dalej teorii działań przemyślanych.

Stopień zgodności zachowania z postawą zależy ponadto od innych, „trzecich" zmiennych, zwanych moderatorami (modyfikatorami) zgodności. Mogą się one wiązać z cechami sytuacji, w której dochodzi do danego zachowania, z cechami samego zachowania, a także z cechami postawy.

Robert Abelson (1982) wyróżnił trzy interesujące z tego punktu widzenia typy sytuacji: indywidualizujące, dezindywiduujące i skryptowe. Sytuacje indywidualizujące to warunki umożliwiające zachowanie się zgodne z naszymi preferencjami, nakłaniające do myślenia o sobie lub o własnych poglądach i zachęcające do wykorzystywania płynących stąd wniosków w swym działaniu. Najlepiej poznaną klasą takich sytuacji są warunki autokoncentracji, owocujące wzrostem zgodności zachowania z własnymi poglądami. Podobny wpływ wywiera sytuacyjnie wzbudzone myślenie o swojej postawie tuż przed wykonaniem związanego z nią zachowania (Snyder i Gangestad, 1982). Sytuacje dezindywiduujące to warunki, w których następuje czasowe nasilenie identyfikacji jednostki z jakąś grupą, jej symbolami i wartościami w takim stopniu, że osobiste wartości i opinie osoby przestają regulować jej zachowanie (demonstracja, strajk). Zgodność zachowania z indywidualnymi poglądami czy postawami poszczególnych

członków grupy zanika w tych warunkach, ponieważ sensem zachowania staje się nie ekspresja siebie, lecz wyrażanie symbolicznych wartości grupy (stopień uczestniczenia w strajku z reguły nie ma związku z postawą poszczególnych uczestników wobec pracy). Wreszcie **sytuacje skryptowe** to warunki, które mniej lub bardziej automatycznie inicjują gotowy już ciąg działań, czyli skrypt (zob. rozdz. 3.1.1), dobrze utrwalony i mniej więcej jednakowy dla wszystkich osób go posiadających. Podczas wojskowej parady, egzaminu czy pogrzebu wszyscy zachowujemy się w bardzo podobny sposób, ponieważ dla każdej z tych sytuacji istnieje dość sprecyzowany scenariusz zachowań wykluczający wpływ własnych postaw czy upodobań uczestników na ich postępowanie. W ten właśnie sposób Abelson wyjaśnia na przykład przytoczony poprzednio wynik, że nawet uprzedzeni do Chińczyków właściciele hoteliков obsługują ich podobnie jak wszystkich innych klientów. Przyjmując nowego klienta, właściciel hotelu nie zastanawia się nad swoimi postawami rasowymi, lecz realizuje skrypt „przyjmowanie nowego gościa", a więc zapisuje go do książki meldunkowej, sprawdza jego potencjalną wypłacalność (a nie rasę) itd.

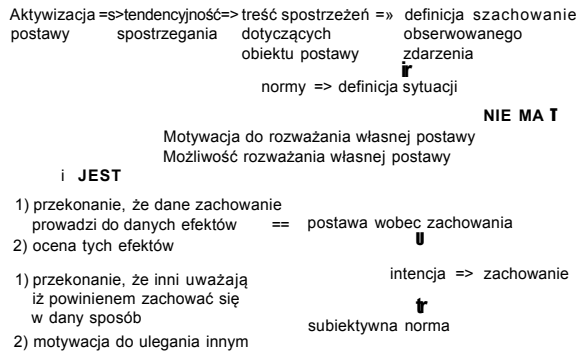
Cechy postawy decydujące o zgodności postawa-zachowanie to jej ważność, bezpośredniość genezy postawy i stopień jej wewnętrznej jednorodności. Postawy ważne, dotyczące kwestii, które wywierają bezpośredni wpływ na nasze losy, oczywiście chętniej wprowadzamy w życie niż postawy wobec kwestii, które nas osobiście nie dotyczą. Podobnie postawy wywodzące się z naszych osobistych doświadczeń z danym obiektem generują zachowania bardziej z nimi zgodne, gdyż postawy te są dla nas ważniejsze, jaśniej zdefiniowane i bardziej oporne na zmianę od tych przejętych od innych ludzi (Fazio i Zanna, 1981).

Postawy mogą wpływać na zachowanie, kształtując albo sposób spostrzegania ich obiektu, albo świadome intencje zachowania się w ten, a nie inny sposób wobec niego (Fazio, 1990). Pozytywna postawa wobec własnej teściowej może więc prowadzić do prawienia jej komplementów i sprawiania drobnych przyjemności na zasadzie automatycznej interpretacji jej zachowań w pozytywny sposób, co wiedzie do równie pozytywnych zachowań własnych (widzimy, że jest miła, więc stosownie do tego reagujemy), albo na zasadzie świadomej intencji („lubię ją, więc powiem jej coś miłego").

Pierwszy z tych mechanizmów bazuje na omówionym poprzednio wpływie postawy na sposób spostrzegania jej obiektu, na interpretację jego zachowań i na selektywność zapamiętywania dotyczących go danych. Ilustruje go górna część ryciny 8.5. Kluczowe dla tego modelu (sformułowanego przez Fazio, 1986) jest pojęcie aktywizacji postawy. Jak wykazały poprzednio omawiane badania, postawa ulega aktywizacji wskutek samego pojawienia się jej obiektu w polu naszego widzenia. Przeżywanie nawet słabych pozytywnych uczuć w trakcie spostrzegania danego obiektu powoduje tendencyjność w przetwarzaniu informacji na jego temat, na przykład selektywnie zauważamy zgodne z przeżywanym afektem, pozytywne cechy obiektu lub uważamy dane pozytywne za bardziej wiarygodne od negatywnych. W rezultacie widzimy własności obiektu jako bardziej pozytywne niż w wypadku braku postawy, a cały kontakt z nim jest definiowany jako przyjemny i pozytywny, co prowadzi do własnego zachowania zgodnego z tą definicją. Jednakże, jak ilustruje rycina 8.4, definicja zdarzenia uwarunkowana jest nie tylko spostrzeganiem obiektu postawy, lecz także definicją danej sytuacji i normami zachowania w niej. Jeżeli uczeń spotyka się na przykład z agresją ze strony nauczyciela, to sposób widzenia tego ostatniego dyktuje silnie negatywne zachowanie w stosunku do niego. Uczeń zdaje sobie jednak sprawę z norm nakazujących szacunek dla nauczyciela i z negatywnych dla siebie konsekwencji ich złamania, co w oczywisty sposób będzie go powstrzymywać od ujawnienia swojej postawy w zachowaniu.

Za modelem tym przemawia wzrost zgodności zachowania z postawą wskutek wzmacniania tej ostatniej, na przykład przez nasilanie skojarzenia między widokiem obiektu postawy a emocjonalnym doń stosunkiem wskutek wielokrotnego przypominania o tym skojarzeniu. Zgodność rośnie także wtedy, kiedy postawa niekoniecznie jest silna, ale kiedy ją sobie przypomnimy tuż przed podjęciem krytycznego zachowania (a więc kiedy zostanie zaktywizowana w momencie zachowania). W pewnym eksperymencie na przykład stawiano ludzi w sytuacji wyboru - wziąć udział czy nie w badaniu psychologicznym, do którego zapraszało ogłoszenie na plakacie. Choć poprzednie pomiary wykazały, że wszyscy oni mieli pozytywną postawę wobec badań psychologicznych, tylko 25% zdecydowało się uczestniczyć w badaniu. Niemniej procent ten rósł do 60, kiedy w momencie czytania ogłoszenia stojący obok inny student (w rzeczywistości pozorant) mówił do tych osób: „To, czy weźmiesz w tym udział, czy nie, zależy od tego, co myślisz o eksperymentach psychologicznych" (Snyder i Kendzierski, 1982).

Istotną cechą modelu Fazio jest automatyczny, nieświadomy charakter procesów psychicznych



Rycina 8.4. Dwa modele procesów psychicznych pośredniczących między postawą a zachowaniem: tendencyjne spostrzeganie obiektu postawy (Fazio, 1986) i teoria działań przemyślanych (Ajzen i Fishbein, 1980)

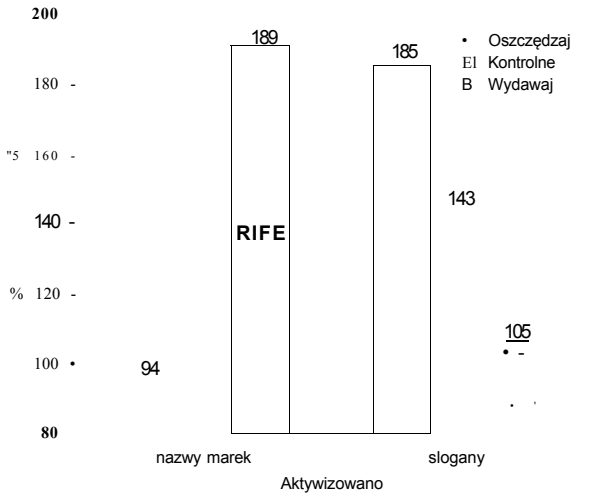
pośredniczących między samą postawą a wyrażającym ją zachowaniem. Natomiast w pełni uświadamiany, kontrolowany przebieg procesów prowadzących do wpływu postawy na zachowanie postuluje teoria działań przemyślanych Ajzena i Fishbeina (1980), przedstawiona w dolnej części ryciny 8.4. Zgodnie z nią zachowanie stanowi bezpośrednią konsekwencję świadomej intencji działającego człowieka. Treść intencji uwarunkowana jest dwoma czynnikami: postawą wobec danego działania (która z kolei zależy od przekonania, że działanie prowadzi do określonych rezultatów i od ich oceny) oraz subiektywnej treści dotyczących go norm społecznych. Taka subiektywna norma zależy z kolei od przekonania człowieka, że inni, ważni dla niego ludzie uważają, iż powinien się w dany sposób zachować oraz od motywacji do ulegania tym wymaganiom. Zgodność rzeczywistego zachowania z postawą okazuje się więc tym większa, im słabiej intencja jest uzależniona od norm obowiązujących (zdaniem działającego człowieka) w danej sytuacji. W szczególności kiedy inni oczekują zachowań sprzecznych z intencją podsuwaną nam przez własną postawę, a nasza motywacja do ulegania temu naciskowi jest duża (np. dlatego, że inni dysponują silnymi nagrodami czy karami), związek zachowania z naszą wobec niego postawą ulega zupełnemu zanikowi.

Ogólnie rzecz biorąc, teorię działań przemyślanych potwierdza wiele badań, choć wymaga ona też pewnych modyfikacji. Po pierwsze, intencje zależą nie tylko od postawy wobec zachowania i subiektywnej normy, lecz także od trzeciego czynnika, jakim jest spostrzegana przez człowieka kontrola zachowania, czyli oczekiwanie, że jest w stanie je zrealizować. Koncepcję zmodyfikowaną o ten trzeci czynnik Ajzen (1988) nazwał **teorią zachowań planowych.** Po drugie, postawa nie zawsze wpływa na zachowanie za pośrednictwem świadomych intencji. Metaanalizy Ouellette i Wood (1998) wykazały, że intencje odgrywają dużą rolę w wypadku zachowań rzadko wykonywanych (takich jak krwiodawstwo), natomiast w wypadku zachowań nawykowych (jak zapinanie pasów bezpieczeństwa) intencja jest znacznie słabszym ich predyktorem niż to, co człowiek robił w przeszłości. Oczywiście również model Fazio zaprezentowany na rycinie 8.4 zakłada, że świadome intencje w ogóle nie są potrzebne do wpływu postawy na zachowanie. Jak więc jest możliwe, aby oba modele procesów łączących postawę z zachowaniem były prawdziwe? W odpowiedzi na to pytanie pomaga właśnie fakt, że model Fazio postuluje automatyczność procesów pośredniczących między postawą a zachowaniem, podczas gdy teoria działań przemyślanych postuluje świadomy, kontrolowany ich przebieg.

Podsumowując, między postawą a zachowaniem mogą pośredniczyć dwa rodzaje procesów: postawa może decydować o ukształtowaniu świadomej intencji działania w określony sposób bądź też pozytywnie lub negatywnie utendencyjniać spostrzeganie aktualnych własności jej obiektu, co prowadzi do odpowiednio pozytywnych lub negatywnych zachowań skierowanych na ten ostatni. Pierwszy z tych procesów występuje jedynie wtedy, kiedy istnieje zarówno motywacja do przemyślenia konsekwencji własnej postawy, jak i sytuacyjne warunki umożliwiające przeprowadzenie takich deliberacji. Drugi ma charakter automatyczny, może więc występować pod nieobecność zarówno szczególnej motywacji, jak i możliwości przemyślenia własnych decyzji. Nietrudno zauważyć, że oddziaływanie większości poprzednio omawianych moderatorów zgodności postawy z zachowaniem wyjaśnić można przez odwołanie się do owych automatycznych bądź przemyślanych procesów pośredniczących między tymi dwoma czynnikami.

Przedstawione dotąd wnioski stają się nieco bardziej skomplikowane, jeśli zauważyć, że ludzie reagują oporem na perswazję traktowaną jako próba odebrania im wolności i swobody wyboru (zob. ramkę Teoria 17). Taką próbą perswazji są na przykład slogany reklamowe - ludzie świetnie zdają sobie sprawę z tego, że ich celem jest właśnie perswazja (i dlatego reagują oporem), choć nie uświadamiają sobie, że dokładnie identyczną funkcję spełniają same nazwy marek, i dlatego reagują zgodnie z intencją pokazującego je nadawcy. Przekonuje o tym seria badań, w których uczest-

nikom wyświetlano albo nazwy marek związanych z oszczędzaniem (u nas byłaby to Polska Kasa Oszczędności), albo slogany nawołujące do oszczędzania („Oszczędź pieniądze. Żyj lepiej"). Innym wyświetlano marki lub slogany zachęcające do wydawania pieniędzy, w warunkach kontrolnych zaś treści neutralne. Następnie wszyscy brali udział w rzekomo zupełnie odrębnym eksperymencie nad zachowaniami konsumenckimi, gdzie deklarowali, ile pieniędzy są gotowi wydać na różne produkty. Jak wynika z ryciny 8.5, badani, którym wyświetlano nazwy marek, zachowywali się zgodnie z teorią Fazio - im bardziej aktywizowane treści skłaniały do wydawania pieniędzy, tym więcej byli gotowi wydać. Natomiast slogany reklamowe budziły opór i badani postępowali dokładnie odwrotnie. Co ciekawe, ten opór przed próbami perswazji jest przy tym zupełnie nieświadomy. Po wyświetlaniu zdań niebędących sloganami, a zachęcających do oszczędzania lub wydawania pieniędzy, uczestnicy zachowywali się zgodnie z tymi hasłami, kiedy jednak tuż przed każdym zdaniem wyświetlano podprogowo (przez 15 milisekund) słowo „slogan", reagowali oporem - czyli tak jak na slogany.



Rycina 8.5. Deklarowana gotowość wydawania pieniędzy w warunkach aktywizacji nazw marek lub sloganów reklamowych związanych z oszczędzaniem bądź wydawaniem pieniędzy

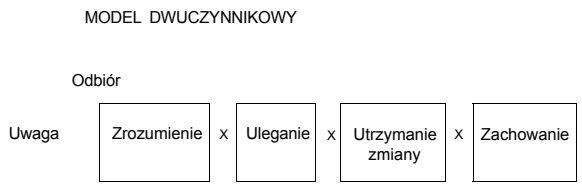
Źródło: Laran, Dalton i Andrade, 2011.

Niemal każda teoria psychologii społecznej jest także teorią zmiany postaw - poczynając od przedstawionych poprzednio teorii genezy postaw, a kończąc na tak ogólnych koncepcjach, jak teoria atrybucji czy dysonansu poznawczego. Wynika to zarówno z niezwykłej popularności zmian postaw jako tematyki badawczej, jak i z różnorodności procesów psychicznych pośredniczących w rozmaitych ich mechanizmach. W tej sytuacji przegląd teorii zmian postaw musi być z konieczności bardzo selektywny i zostanie tu ograniczony zaledwie do dwóch koncepcji, których następstwo ilustruje rozwój sposobu myślenia psychologii o zmianie postaw.

8.4.1. Procesualny model perswazji

Procesualny model perswazji, sformułowany przez Williama McGuire'a (1985), stanowi kontynuację wcześniejszych prac nad perswazją grupy badaczy z Uniwersytetu Yale, takich jak Carl Hovland, Irving Janis i in. W myśl tego modelu ostateczny efekt komunikatu perswazyjnego zależy od co najmniej pięciu etapów jego przetwarzania: uwagi, zrozumienia treści, ulegania jego argumentom, utrzymywania tej zmienionej postawy i wykorzystania jej we własnym zachowaniu odbiorcy komunikatu. Pierwszym warunkiem skutecznego oddziaływania przekazu jest oczywiście jego **zauważenie** przez odbiorcę. To właśnie niejednakowe obdarzanie uwagą różnych produktów w supermarkecie sprawia, że najlepiej sprzedawane są towary rozmieszczone na półkach na poziomie oczu (gorzej - na poziomie bioder, najgorzej - na poziomie podłogi; Pratkanis i Aronson, 2003). Na podobnej zasadzie kandydat na prezydenta nie będzie miał żadnych szans na wybór, jeżeli nie zostanie przez potencjalnych wyborców zauważony. Stąd też współcześnie wszyscy kandydaci próbują zaprezentować się w mass mediach, często wypowiadając poglądy nie tyle prawdziwe, ile krzykliwe, czyli przyciągające uwagę wyborców. Warunkiem drugim jest **zrozumienie** komunikatu przez odbiorców - gdy odbiorca ma charakter masowy, oznacza to z reguły liczebną przewagę tych, którzy lepiej rozumieją przekazy raczej proste niż złożone. Warunek trzeci stanowi **uleganie** przekazowi, a więc akceptacja jego argumentów. Niemniej kandydat, któremu nawet udało się wyborców przekonać, nie wygra wyborów, jeżeli nie **utrzymają** oni swoich zmienionych postaw (i ulegną późniejszej kontrpropagandzie innego kandydata) bądź nie **wprowadzą ich w życie** (i nie pójdą na wybory z powodu deszczu).

Dwa pierwsze etapy ukazane na rycinie 8.6 decydują o odbiorze przekazu i wspólnie z uleganiem składają się na dwuczynnikowy model perswazji (odbiór x uleganie), który najczęściej był używa-



Rycina 8.6. Procesualny model perswazji

Źródło: w adaptacji według McGuire'a 1985.

ny do wyjaśnienia wielu zależności stwierdzanych w eksperymentalnych badaniach nad skutecznością perswazji. Ważna zaleta tego procesualnego modelu perswazji wiąże się z przyjmowanym przezeń założeniem, iż wystąpienie każdego procesu zilustrowanego na rycinie 8.6 uwarunkowane jest zaistnieniem etapu poprzedniego. Ponieważ prawdopodobieństwo wystąpienia każdego z tych procesów jest dalekie od jedności, a prawdopodobieństwo każdego kolejnego procesu - uzależnione od łącznego prawdopodobieństwa procesów poprzednich, im dalszy etap, tym>mniejsza szansa na jego pojawienie się. Najłatwiej jest więc ściągnąć uwagę odbiorcy i sprawić, by nas zrozumiał, trudniej - sprawić, by uległ naszym argumentom, a najtrudniej - utrzymać zmienioną postawę i wprowadzić ją w życie.

Drugą zaletą procesualnego modelu perswazji jest szeroki zakres - pozwala on uwzględnić większość z charakteryzowanych dalej wyznaczników skuteczności perswazji, a także wyjaśnić sprzeczne efekty tego samego czynnika, gdyż ta sama zmienna może w różny sposób wpływać na poszczególne etapy perswazji. Na przykład duża inteligencja odbiorcy podwyższa zdolność do zrozumienia przekazu, co nasila szansę skutecznej perswazji. Zarazem jednak inteligencja sprzyja formułowaniu własnych kontrargumentów w odpowiedzi na przekaz, co hamuje skłonność do ulegania perswazji. Które z tych oddziaływań przeważy? Jednym z istotnych czynników pozostaje tu złożoność argumentacji popierającej przekaz. Gdy argumentacja jest złożona, to im większa inteligencja odbiorców, tym większa ich zdolność do jej zrozumienia, a w konsekwencji - tym większa zmiana postawy. Gdy jednak argumentacja jest prosta bądź nie ma jej wcale, inteligencja nie będzie już wpływać na zrozumienie przekazu (wszyscy odbiorcy są w stanie go zrozumieć), natomiast nadal będzie oddziaływać na zdolność do formułowania własnych kontrargumentów, a więc hamować ulegание przekazowi. W zgodzie z tym rozumowaniem Eagly i Warren (1976) wykazały, że jeżeli przekazowi („penicylina powinna zostać zakazana") nie towarzyszyła żadna argumentacja, to zmiana postaw malała wraz ze wzrostem inteligencji odbiorców. Kiedy jednak temu samemu przekazowi towarzyszyła skomplikowana argumentacja medyczna, zmiana postaw rosła wraz z inteligencją odbiorców, gdyż była ona warunkiem zrozumienia tej argumentacji.

Tabela 8.5. Średnia zmiana postaw w zależności od złożonej argumentacji zawartej w przekazie i od inteligencji odbiorców

Inteligencja	Argumenty	Brak argumentów
Niska	1,68	1,67
Średnia	1,56	0,87
Wysoka	2,03	0,46

Źródło: Eagly i Warren, 1976, s. 224.

8.4.2. Teorie dwutorowości perswazji

Procesualny model perswazji zakłada, że zmiana postaw jest efektem przemyślanego i świadomego przetwarzania informacji. Człowiek jednak w oczywisty sposób nie zawsze jest takim racjonalnym „naukowcem z ulicy", a zmiana postaw może być także skutkiem różnych niezbyt racjonalnych procesów. Uwzględnia to model szans rozpracowania przekazu, którego autorami są Richard Petty i John Cacioppo (1990). Zakłada on, że zmiana postawy może dochodzić do skutku dwoma różnymi torami - centralnym i peryferyjnym. Centralny tor perswazji ma u swoich podstaw staranne i przemyślane przetwarzanie informacji zawartej w przekazie, a podstawową przesłanką skuteczności tegoż jest jego zdolność do wywoływania przychylnych reakcji poznawczych (myśli i sądów) odbiorcy. Im bardziej reakcje przychylne przekazowi górują nad nieprzychylnymi, tym większa szansa na zmianę postawy w kierunku zgodnym z jego stanowiskiem. Zmiana zależy więc głównie od jakości zawartej w przekazie argumentacji, ma trwały charakter, jest odporna na kontrpropagandę i wprowadzana przez odbiorcę w jego zachowanie. Peryferyjny tor perswazji opiera się natomiast nie tyle na rozważaniu merytorycznej wartości otrzymanej informacji, ile na powierzchownym zidentyfikowaniu jakiegoś sygnału sugerującego pozytywny lub negatywny stosunek do stanowiska oferowanego w przekazie. Takim sygnałem może być na przykład sympatyczność albo antypatyczność jego nadawcy, jego duży autorytet albo to, co robią inni ludzie w odpowiedzi na ten przekaz. Rozpoznanie takiego zachęcającego do uległości sygnału powoduje przesunięcie postawy odbiorcy

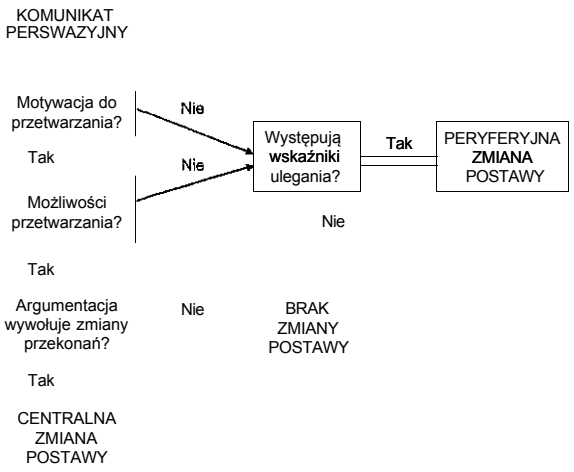
w kierunku stanowiska oferowanego w przekazie, zmiana ta nie ma jednak charakteru trwałego, łatwo zanika wskutek późniejszej kontrpropagandy i rzadko jest wprowadzana przez odbiorcę we własne zachowanie.

Podobne rozróżnienie między systematycznym i heurystycznym przetwarzaniem przekazu sformułowała Shelly Cbaiken (1980). Przetwarzanie systematyczne ma charakter przemyślany i „głęboki", przetwarzanie heurystyczne zaś to chodzenie „na skróty" i zastępowanie systematycznej analizy argumentów prostymi, automatycznie wykorzystywanymi regułami typu „im więcej argumentów, tym lepiej", „skoro wszyscy w to wierzą, to i ja uwierzę". Skutecznymi heurystykami uległości są na przykład często powtarzane frazy „nie stawiaj wszystkiego na jedną kartę", „nie chowaj głowy w piasek" - przekazy wyrażone za pomocą takich idiomatycznych wyrażeń są skuteczniejsze od tych zawierających te same treści wyartykułowane bez ich użycia - jednak tylko wtedy, gdy perswazja toczy się torem peryferyjnym, na przykład wskutek towarzyszących jej dystraktorów (Howard, 1997).

Podstawową różnicą między tymi dwoma torami perswazji jest poziom rzeczywistego rozpracowania przekazu i zawartej w nim argumentacji przez odbiorcę. Rozpracowanie jest silne przy centralnym, a słabe przy peryferyjnym torze perswazji, o czym świadczy odmienność skutków wywoływanych przez argumentację silną (wzbudzającą znacznie więcej reakcji przychylnych niż nieprzychylnych) i słabą (gdzie nie ma przewagi reakcji przychylnych). Jeżeli odbiorcy bardziej zmieniają poglądy przy argumentacji silnej niż słabej, wskazuje to na centralny tor perswazji. Jeżeli różnica między argumentami silnymi i słabymi zanika, wynika stąd, że perswazja toczy się torem peryferyjnym.

Szanse rozpracowania przekazu rosną, kiedy odbiorca jest motywowany do jego przetwarzania, a więc z jakiegoś powodu chce się z nim zapoznać, oraz wtedy, kiedy jest w stanie to zrobić, czyli jest zdolny do przetworzenia przekazu dzięki warunkom albo zewnętrznym (np. ma wystarczająco wiele czasu), albo wewnętrznym (np. ma wystarczającą inteligencję). Gdy zarówno motywacja, jak i zdolność do przetwarzania przekazu są duże, perswazja toczy się torem centralnym. Kiedy brak jest albo motywacji, albo zdolności, albo ich obu, przekaz nie jest rozpracowywany i perswazja toczy się torem peryferyjnym, jak ilustruje schemat na rycinie 8.7.

Teorie dwutorowości perswazji wykorzystują więc rozróżnienie między świadomym i automatycznym przetwarzaniem informacji (zob. rozdz. 8.1), dzięki czemu problematyka zmiany postaw zostaje powiązana z ogólniejszą teorią funkcjonowania ludzkiego umysłu. Pozwala to wykorzystać szereg prawidłowości stwierdzonych przez badaczy poznania społecznego do wyjaśniania zjawisk z zakresu perswazji. Na przykład wiadomo, że obecność pochłaniających uwagę dystraktorów może uniemożliwić świadome (wymagające uwagi), a wymusić automatyczne (i niewymagające uwagi) przetwarzanie informacji. Przeniesienie tej reguły do problematyki zmiany postaw zaowocowało badaniami dowodzącymi, że wprowadzenie dystraktorów podczas perswazji osłabia wpływ tych czynników, których oddziaływanie opiera się na świadomym przetwarzaniu przekazu (np. jakość argumentacji), a nasila wpływ czynników, których działanie bazuje na automatycznym, powierzchownym przetwarzaniu informacji (np. atrakcyjność nadawcy; Petty i Cacioppo, 1986).



Rycina 8.7. Uproszczony schemat teorii dwutorowości perswazji (model szans rozpracowania przekazu)

Źródło: na podstawie teorii Petty i Cacioppo, 1986.

Drugą zaletą teorii dwutorowości perswazji jest ich szeroki zakres - pozwalają wyjaśniać wpływ wywierany na perswazję przez liczne zmienne i zgrupować je w trzy kategorie. Takie zmienne, jak jakość argumentacji, liczba nowych argumentów czy sposób organizacji przekazu, wpływają na wnioski wyciągane przez odbiorcę w trakcie rozpracowywania przekazu, gdy perswazja toczy się torem centralnym. Inne zmienne, takie jak wiarygodność czy atrakcyjność nadawcy, jego podobieństwo do odbiorcy, długość przekazu czy reakcje współodbiorców, oddziałują na perswazję dzięki temu, że stanowią sygnały ulegania bądź nieulegania przekazowi, gdy toczy się ona torem

peryferyjnym. Trzecia grupa zmiennych oddziałuje na perswazję dzięki swojemu wpływowi na szanse rozpracowania przekazu, a więc decydowaniu, którym torem perswazja się potoczy. Są to zmienne wyznaczające albo motywację do przetwarzania przekazu - ważność postawy czy stopień, w jakim poruszana w przekazie sprawa osobiście dotyczy odbiorcy - albo zdolność do tego, takie jak dystraktory, powtórzenia argumentów, inteligencja i wiedza odbiorcy.

Te zalety teorii dwutorowości perswazji sprawiają, że w dokonanym niżej przeglądzie wyznaczników skutecznej zmiany postaw ta właśnie teoria będzie najczęściej przywoływana jako wyjaśnienie wpływu różnych zmiennych na skuteczność perswazji.

Problem 8: Czy reklamy oddziałują na podświadomość?

Istnienie peryferyjnego toru perswazji nasuwa pytanie, czy możliwa jest perswazja na drodze zupełnie podświadomej. Gzy można kogoś przekonać oddziaływaniem podświadomym, a więc ppmijającym jego wolę i kontrolę? Takie podejrzenie gnębi ludzi przynajmniej od połowy XX wieku, kiedy to niejaki James Vicary, prywatny specjalista od reklamy, ogłosił wyniki eksperymentu, w którym jakoby przekonał tysiące widzów kinowych do znacznego wzrostu konsumpcji, wyświetlając im podprogowo polecenia „Jedz popcorn" i „Pij coca-colę". Wyników tych nikomu nie udało się powtórzyć, choć wielu próbowało, czasami w pomysłowy sposób. Na przykład jeden z kanałów telewizji kanadyjskiej podczas popularnego programu wyświetlał 352 razy podprogowy komunikat „zadzwoń teraz", niemniej częstość korzystania z telefonów na obszarze, gdzie program nadawano, wcale nie wzrosła (Pratkanis i Aronson, 2003, s. 250). A jednak ludzie dość powszechnie wierzą w możliwość oddziaływania podprogowego, do tego stopnia, że w wielu krajach podprogowa reklama jest zabroniona prawem, a wartość biznesu dotyczącego „taśm samopomocowych" ocenia się na 50 milionów dolarów rocznie. Płyty te zawierają muzykę klasyczną i podprogowe komunikaty rzekomo podnoszące samoocenę („Bardzo siebie cenię i znam swoją wartość") albo pamięć („Moja zdolność zapamiętywania i przypominania rośnie z każdym dniem"). Pratkanis i współpracownicy dawali badanym takie taśmy z prośbą, aby słuchali ich codziennie przez pięć tygodni (zgodnie z zaleceniem producenta). Zmierzyli im też zarówno samoocenę, jak i zdolności pamięciowe przed akcją i po jej zakończeniu. Nie stwierdzili żadnego faktycznego wzrostu, choć uczestnicy byli subiektywnie przekonani o wzroście samooceny (nawet kiedy słuchali taśm ¿naprawdę" polepszających pamięć) bądź pamięci (nawet kiedy słuchali taśm „polepszających" pamięć). Siła autosugestii jest naprawdę wielka!

Badania omawiane w rozdziałach 2 i 3 wyraźnie dowodzą jednak możliwości podprogowych oddziaływań na przetwarzanie informacji, a nawet na działania, pod warunkiem że są one proste. Johan Karremans i współpracownicy (2006) rozumowali, że podprogowa ekspozycja nazwy marki faktycznie może nasilić skłonność do jej wybierania, jeżeli człowiek już jest zmotywowany do konsumpcji. Dlatego wprowadzili badanych w stan pragnienia (prosząc o zjedzenie słodko-słonego ciastka, o którym wiadomo było, że chce się po nim pić), a następnie podprogowo eksponowali nazwę marki Lipton-ice, wyświetlając ją wielokrotnie przez 27 milisekund (czas zbyt krótki do świadomego jej odczytania) w przerwach między znacznie dłużej (nadprogowo) wyświetlanymi ciągami liter BBBBBBBBBB lub BBBBBBbBBB - zadaniem uczestników było wskazywanie, czy w ciągu liter jest jakaś mała litera, czy nie. Następnie - pod pretekstem udziału w odrębnym badaniu konsumenckim - precyzowali oni, czy woleliby napić się Lipton-ice, czy raczej Spa Rood (holenderska marka wody) i oceniali natężenie chęci jej spożycia. Jak przekonują dane z tabeli. 8.6, pośród spragnionych prymowanie okazało się skuteczne - aż 85% wybierało Liptona w porównaniu z 54% z grupy kontrolnej. Niemniej pośród niespragnionych prymowanie marki było zupełnie nieskuteczne. Podobnie sprawy się miały dla ocen chęci wypicia (a także w drugim badaniu, gdzie nie manipulowano pragnieniem, a tylko pytano badanych, jak dalece chciało im się pić w trakcie jego trwania). Ponieważ wiadomo z rozdziału 3, że same cele mogą być aktywizowane w sposób automatyczny, badania te wskazują, że proste przekazy mogą podprogowo oddziaływać na ludzkie zachowanie. Nic jednak nie świadczy o tym, że podobną drogą można było implantować złożone instrukcje („Pojedź do Tesco, tego na zachodzie miasta, odnajdź na trzeciej półce piątego regału makaron nitki firmy Stuligrosz i kup pięć paczek").

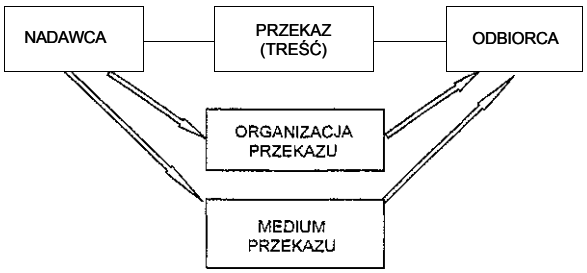
Tabela 8.6. Wpływ podprogowego prymowania marki Lipton na jej wybór i chęć spożycia przez badanych spragnionych lub nie

	Spragnieni	Niespragnieni
Odsetek wybierających		
prymowanie	85	20
brak prymowania	54	31
Chęć wypicia (1-7)		
prymowanie	5,06	4,18
brak prymowania	3,20	3,89

Źródło: Karremans, Stroebe i Claus, 2006, s. 796.

8.5. Wyznaczniki zmiany postaw

Przejrzyste uporządkowanie różnych wyznaczników zmiany postaw umożliwia bardzo prosty schemat aktu komunikacji, zawierający się w formule „kto, co, w jaki sposób, do kogo i z jakim efektem mówi". Wyznaczniki skutecznej perswazji można więc podzielić na dotyczące kolejno: nadawcy komunikatu, treści i organizacji komunikatu, środka, za pomocą którego jest on przekazywany, i wreszcie samego odbiorcy przekazu (ryc. 8.8).



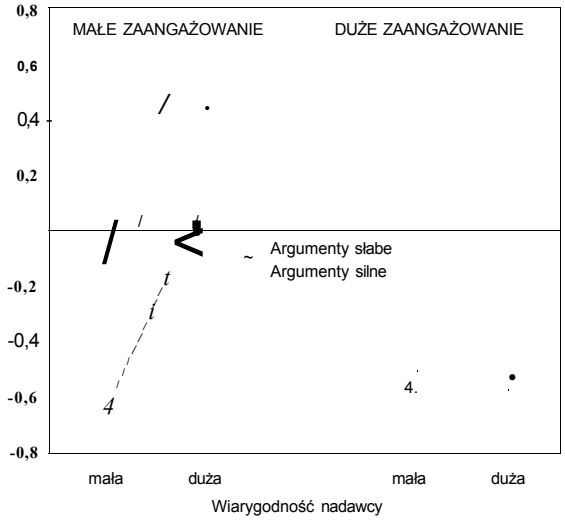
Rycina 8.8. Podstawowy schemat aktu komunikacji porządkujący rodzaje czynników decydujących o skuteczności perswazji

Źródło: opracowanie własne.

8.5.1. Nadawca

Znaczna większość naszych postaw i wiedzy w ogóle dotyczy takich obiektów, z którymi nie mamy osobistych kontaktów, a nawet postawy wobec obiektów znanych nam z własnego doświadczenia często są kształtowane informacjami uzyskanymi z zewnętrznych źródeł. Tych jednak jest wiele, a w wypadku istotnych problemów różne źródła głoszą odmienne lub sprzeczne opinie - nawet prognozy pogody bywają niejednakowe w poszczególnych stacjach telewizyjnych. Komu więc wierzymy? Jacy nadawcy są wiarygodni? Liczne badania przekonują, że wiarygodni są nadawcy kompetentni (posiadający wiedzę fachową), o czystych intencjach (godni zaufania, bo nie manipulują naszymi poglądami dla własnej korzyści), atrakcyjni (których lubimy) oraz podobni do nas samych. Własności skutecznego nadawcy z reguły nie są jego obiektywnie istniejącymi cechami, takimi jak wzrost czy kolor włosów. W większym lub mniejszym stopniu są one wytworem samych odbiorców.

Przekazy osób kompetentnych (będących ekspertami w danej dziedzinie) wywołują silniejsze zmiany niż identyczne w treści przekazy podpisane przez nadawców mało kompetentnych. Ci ostatni mogą wręcz uzyskiwać **efekt bumerangowy,** czyli wywoływać zmiany w kierunku odwrotnym do zmierzonego. Z punktu widzenia teorii dwutorowości perswazji wiarygodność nadawcy jest sygnałem przekonującej treści przekazu, który powinien podnosić skuteczność perswazji tylko przy peryferyjnym jego przetwarzaniu, tzn. wtedy, kiedy odbiorca albo mało interesuje się całą kwestią podnoszoną w przekazie, albo nie jest w stanie przetwarzać rzeczywistej treści argumentacji. Kiedy jednak istnieje zarówno możliwość, jak i motywacja do przetwarzania argumentów, to ich siła, a nie wiarygodność źródła, powinna decydować o skuteczności perswazji. Przewidywanie to potwierdził elegancki eksperyment, w którym przekonywano studentów o konieczności wprowadzenia rozległego egzaminu z kierunkowych przedmiotów na zakończenie studiów (Petty, Cacioppo i Goldman, 1981). Manipulowano przy tym niezależnie wielkością osobistego zaangażowania odbiorców, siłą argumentów i wiarygodnością ich nadawcy. W warunkach dużego zaangażowania szło o egzaminy czekające samych odbiorców perswazji, w warunkach zaangażowania słabego - o egzaminy planowane w odległej przyszłości. W warunkach argumentacji silnej badani otrzymywali osiem dobrze sformułowanych argumentów na rzecz egzaminu, w warunkach argumentacji słabej - osiem argumentów rozwodnionych i słabych. Wreszcie połowie uczestników przedstawiano te argumenty jako wynik dyskusji uczniów lokalnej szkoły średniej, połowie zaś jako wynik dociekań ministerialnej komisji do spraw kształcenia. Jak pokazuje rycina 8.9, w warunkach małego zaangażowania od-



Rycina 8.9. Zmiana postaw u odbiorców o małym lub dużym zaangażowaniu w sprawę pod wpływem argumentów silnych lub słabych pochodzących od nadawcy o małej lub dużej wiarygodności

Źródło: Petty, Cacioppo i Goldman, 1981, s. 852.

biorców zostali oni bardziej przekonani zarówno silniejszą argumentacją, jak i większą wiarygodnością jej źródła. Wpływ wiarygodności źródła zanikał jednak w warunkach dużego zaangażowania, a wpływ siły argumentacji wzrastał i stawał się jedyną przesłanką skuteczności perswazji.

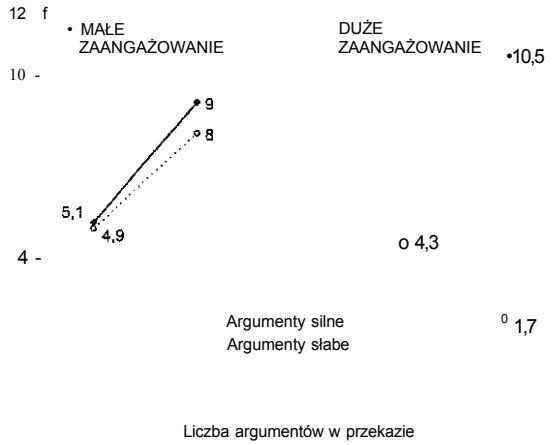
Istotnym wyznacznikiem skuteczności nadawcy jest **czystość jego intencji.** Oczywiście bardziej wiarygodni są nadawcy spostrzegani jako bezinteresowne źródło obiektywnych informacji, a nie jako manipulanci usiłujący zmienić nasze poglądy dla jakichś własnych ukrywanych korzyści. Nadawca spostrzegany jako źródło informacji jest skuteczniejszy od nadawcy widzianego jako człowiek skoncentrowany na zmianie poglądów odbiorcy. Otwarty nacisk na zmianę poglądów osłabia zaufanie do nadawcy i wywołuje opór wobec jego prób odebrania nam swobody poglądów, przez co te ostatnie jeszcze się umacniają (zgodnie z przedstawianą na końcu tego rozdziału teorią reaktancji). Niemniej ujawnienie perswazyjnej intencji nadawcy w trakcie dokonywania perswazji prowadzi do odrzucenia przekazu jedynie wtedy, kiedy nadawca głosi poglądy sprzeczne z początkową postawą odbiorcy. Gdy poglądy nadawcy są zbieżne z tą ostatnią, hamujący efekt jego perswazyjnej intencji zanika.

Im bardziej odbiorca lubi nadawcę, czyli im bardziej nadawca jest **atrakcyjny,** tym skuteczniejsze są jego zabiegi perswazyjne. Dzieje się tak niezależnie od powodów atrakcyjności nadawcy - a więc zarówno wtedy, kiedy lubimy go dlatego, że jesteśmy z nim zaprzyjaźnieni, albo że jest sławny (choć nie jest ekspertem w dziedzinie, której dotyczy przekaz), jak i wtedy, kiedy jest po prostu przystojny. Powodem większej skuteczności nadawcy lubianego pozostaje z jednej strony skłonność do przypisywania mu czystych intencji, z drugiej zaś - przenoszenie pozytywnych emocji z nadawcy na jego poglądy zawarte w przekazie. Choć wpływy atrakcyjności nadawcy nietrudno stwierdzić, jest ona słabszym wyznacznikiem skutecznej perswazji niż jego kompetencja i czystości intencji.

8.5.2. Treść przekazu

Najważniejszym aspektem treści przekazu jest **siła argumentacji.** Omawiane powyżej twierdzenie Fishbeina zakłada, że postawa jest funkcją naszych przekonań o jej obiekcie, a dokładniej siły przekonań, że obiekt ma jakieś własności, oraz natężenia pozytywnych lub negatywnych ich ocen. Argumentacja jest silna wtedy, gdy skutecznie zmienia albo natężenie przekonań odbiorcy o obiekcie postawy, albo znak i intensywność cząstkowych ocen obiektu wynikających z przypisywanych mu przez odbiorcę cech. A więc argumentacja silna to taka, która przekonuje, że: 1) obiekt postawy ma pozytywne cechy; 2) obiekt nie ma cech negatywnych; 3) charakterystyczne dla obiektu cechy są pozytywne, a nie negatywne. Miarą siły argumentacji używaną w badaniach empirycznych są albo oceny dokonywane przez badanych pilotażowych, albo oszacowania przeprowadzane na podstawie reakcji poznawczych pilotażowych odbiorców - za silne uznawane są argumenty wywołujące większą liczbę reakcji przychylnych niż nieprzychylnych przekazowi.

Jakkolwiek najczęściej odbiorcy bardziej są przekonani argumentacją silną niż słabą, zależność ta nie zawsze ma miejsce. Przewiduje to teoria dwutorowości perswazji, a dowodzi inspirowany nią eksperyment, w którym za pomocą silnych lub słabych argumentów przekonywano studentów o konieczności wprowadzenia rozległego egzaminu z przedmiotów kierunkowych na zakończenie studiów. Połowę badanych próbowano przekonać za pomocą trzech, a połowę za pomocą dziewięciu argumentów, w warunkach dużego lub małego zaangażowania, tj. kiedy perspektywa końcowego egzaminu albo osobiście dotyczyła, albo nie dotyczyła badanych studentów. Jak widać na rycinie 8.10, kiedy odbiorcy byli osobiście zaangażowani w kwestię poruszaną w przekazie, argumenty silne bardziej ich przekonały niż słabe. Niemniej oddziaływanie argumentacji silnej i słabej było równie nikłe, kiedy odbiorcy byli słabo zmotywowani do przetwarzania informacji zawartej w przekazie. Podobny zanik przewagi argumentacji silnej



Rycina 8.10. Wpływ siły i liczby argumentów na zmianę postaw w warunkach małego i dużego zaangażowania odbiorców w sprawę, której dotyczy przekaz perswazyjny

Źródło: Petty i Cacioppo, 1984, s. 77.

występuje również wskutek spadku możliwości przetwarzania informacji zawartej w przekazie, na przykład z powodu działania dystraktorów (Petty i Cacioppo, 1986). Jak powiadają specjaliści od marketingu: „Jeżeli nie masz nic do powiedzenia, zaśpiewaj to" (może wtedy nikt nie zauważy, że to nic).

Inny czynnik związany z treścią przekazu to **liczba argumentów i ich powtórzeń.** Im więcej argumentów zawiera przekaz, tym większa jego skuteczność, im bowiem więcej argumentów, tym silniejsza wymowa przekazu i większy nacisk na odbiorcę. Ponadto kolejne argumenty oddziaływać mogą jako powtórzenia stanowiska podawanego w przekazie, zgodnie zaś z prawami uczenia się wzrost liczby powtórzeń sprzyja skuteczniejszemu opanowaniu stanowiska zawartego w przekazie. Dobroczynny wpływ liczby argumentów na skuteczność perswazji ma jednak dwa istotne ograniczenia.

Po pierwsze, w wypadku perswazji toczącej się torem centralnym wzrost liczby argumentów jest korzystny tylko wtedy, gdy są one silne. Wszak gdy ludzie są motywowani do przetwarzania przekazu, łatwiej wykrywają mierność dużej niż małej liczby argumentów słabych, co powoduje spadek skuteczności perswazji w miarę wzrostu liczby słabych argumentów, jak to ilustruje rycina 8.10.

Po drugie, wzrost liczby argumentów (lub powtórzeń tego samego argumentu) wywołuje znudzenie i/lub opór przeciwko naciskowi wywieranemu przez nadawcę, a oba te zjawiska powodują spadek skuteczności perswazji. W konsekwencji ogólna zależność między liczbą argumentów (powtórzeń) a skutecznością perswazji ma charakter krzywoliniowy: początkowo wzrost liczby argumentów nasila zmianę postaw, jednak dalszy wzrost powoduje jej osłabienie. Zanik korzystnych skutków wzrostu liczby argumentów następuje szybciej przy sprawach dobrze odbiorcy znanych niż przy sprawach zupełnie dlań nowych, znudzenie ogarnia go bowiem tu po znacznie większej liczbie argumentów lub wcale nie zdąży się pojawić. Zanik taki występuje też szybciej przy złym rozłożeniu argumentów w czasie - mianowicie kiedy nadawca podaje dużą liczbę argumentów w czasie na tyle krótkim, że przekracza to możliwości ich zrozumienia i zapamiętania przez odbiorcę.

Inny problem związany z treścią przekazu dotyczy **odwoływania się do emocji.** Większość rodziców pragnących zmienić zachowanie swoich pociech ucieka się albo do obiecywania nagrody, albo do grożenia karą. Wielcy mówcy porywający tłumy, tacy jak Cezar czy Hitler, z wirtuozerią grali na emocjach owych mas. Usiłując do czegoś ludzi przekonać, nadawcy starają się ich „porwać za sobą" i „przemówić do ich serc". Ile prawdy jest w powszechnym przekonaniu, że propaganda odwołująca się do emocji okazuje się skuteczniejsza od odwołań do samego rozumu? Odpowiedź zależy tu przede wszystkim od znaku emocji wzbudzanych przekazem.

Kiedy przekaz wzbudza w nadawcach emocje pozytywne, wszystkie przesłanki (np. klasyczne warunkowanie emocji czy mechanizmy wpływu nastroju na przetwarzanie danych) każą przewidywać wzrost jego skuteczności. W wypadku negatywnych emocji wzbudzanych przekazem sprawa jest jednak bardziej skomplikowana, przy czym wszystkie rozważania musimy ograniczyć jedynie do oddziaływania strachu, ponieważ tylko tej emocji poświęcono znaczącą liczbę badań. Początkowo przynosiły one bardzo niespójne wyniki wskazujące zarówno na wzrost, jak i na spadek skuteczności przekazu wskutek odwołania się do strachu. Sprzeczności te wyjaśniano na dwa sposoby.

Wyjaśnienie pierwsze to hipoteza krzywoliniowości związku między natężeniem strachu a skutecznością perswazji: słaby i silny strach wywołuje niewielką zmianę postaw, podczas gdy strach umiarkowany - zmianę stosunkowo największą. Dzieje się tak dlatego, że - zgodnie ze wspomnianym procesualnym modelem perswazji - wywoływany przekazem strach wzbudza dwie wzajemnie się znoszące tendencje (McGuire, 1985). Z jednej strony nasila skłonność do ulegania przekazowi, ponieważ odbiorca nie chce się narazić na konsekwencje zignorowania zaleceń przekazu - tym bardziej, im są one poważniejsze, a więc im silniejszy jest strach. Z drugiej strony obniża skłonność odbiorcy do odbierania przekazu, ponieważ wywoływane strachem zagrożenie wzbudza chęć ucieczki i tendencję do obronnego zaprzeczania. Silne zagrożenie powoduje unikanie przekazu (przełączamy kanał telewizyjny) bądź też motywowany sceptycyzm, czyli skłonność do podważania jego wiarygodności. Na przykład studenci, u których test analizy śliny rzekomo wskazał na możliwość przyszłych kłopotów z funkcjonowaniem trzustki, obdarzali test mniejszym zaufaniem (i wynajdywali więcej okoliczności, takich jak nietypowa dieta w ostatnich dniach, obniżających wiarygodność testu) niż ci, u których analiza śliny nie wskazywała na ewentualność kłopotów zdrowotnych (Ditto i Lopez, 1992). Choć więc w miarę wzrostu lękotwórczości przekazu narasta motywacja do ulegania jego zaleceniom, faktyczna zmiana postaw rośnie tylko dopóty, dopóki zwiększająca

się awersyjność przekazu nie zmusi odbiorcy do przerwania kontaktu z przekazem lub podważenia jego wiarygodności.

Drugie wyjaśnienie sprzeczności w wynikach dotyczących wpływu strachu na skuteczność przekazu wiąże się z czynnikami decydującymi o stopniu, w jakim strach hamuje tendencję do odbioru przekazu. Liczne badania Howarda Leventhala i współpracowników przekonują, że tendencja do odbierania przekazu zanika szybciej w miarę wzrostu strachu, gdy odbiorcy brak wiary w możliwość poradzenia sobie z zagrożeniami, o których mowa (Leventhal, 1970). Przyczynia się do tego niska samoocena odbiorcy - ludzie słabo przekonani o wartości własnej osoby skłonni są na zagrożenie reagować „chowaniem głowy w piasek" i biernością. W jednym z badań Leventhal pokazywał krwawy film przedstawiający wypadek samochodowy - w taki sposób, że wzbudzał albo silny strach (oglądany był z bliska na dużym ekranie), albo strach słaby (film oglądany z daleka, na małym ekranie). Osoby o umiarkowanej[1] i wysokiej samoocenie podejmowały więcej środków zaradczych przeciwdziałających wypadkom po przeżyciu silnego niż słabego strachu, natomiast osoby o samoocenie niskiej - odwrotnie (po silnie lękotwórczym przekazie te ostatnie twierdziły, że czują się tak zmęczone, iż nie są w stanie wyobrazić sobie siebie jako ofiary wypadku drogowego). Jednak nawet osoby o niskiej samoocenie mogą zaprzestać „chowania się pod kołdrą", czyli nadal odbierać przekaz i postępować w zgodzie z jego przesłaniem, jeżeli przeciwdziałać ich poczuciu obezwładniającego przytłoczenia. Najbardziej skutecznym środkiem jest wyposażenie przekazu w szczegółowe, konkretne wskazówki, jak poradzić sobie z zagrożeniami, o których mowa. W jednym z badań Leventhal podawał studentom ulotkę nawołującą do zaszczepienia się przeciw tężcowi, jednocześnie wzbudzając silny, słaby lub żaden strach przed konsekwencjami tej choroby. Niezależnie od tego ulotce towarzyszyła lub nie towarzyszyła szczegółowa mapka miasteczka uniwersyteckiego pokazująca, gdzie i kiedy można się zaszczepić. Ani sama ulotka (bez wzbudzania strachu), ani sama mapka nie nakłoniły studentów do zaszczepienia się. Kiedy jednak ulotka wzbudzała strach, a studenci wyposażeni byli w mapkę, znaczny ich odsetek zgłaszał się na szczepienie - i to tym większy, im silniejszy był strach wzbudzany ulotką.

Strach nasilą więc uleganie przekazowi, jeżeli ten zawiera jasne wskazówki, jak sobie z zagrożeniem poradzić. Niemniej strach nasila też skłonność do unikania przekazu, co skutkuje tym, że wzrost strachu osłabia oddziaływanie przekazu, jeżeli odbiorca nie potrafi sobie radzić z zagrożeniem wskutek braku odpowiednich informacji, niskiej samooceny itd.

8.5.3. Organizacja przekazu

Identyczne treści mogą wywierać większy lub mniejszy wpływ w zależności od sposobu ich zorganizowania przez nadawcę. Przyjrzyjmy się dwóm problemom związanym z organizacją przekazu: kolejności argumentacji i rozpisywaniu argumentów na kilku różnych nadawców.

Kolejność argumentacji odgrywa istotną rolę zarówno wtedy, kiedy ten sam nadawca przekazuje komunikat dwustronny („które argumenty przedstawić najpierw - za czy przeciw własnemu stanowisku?"), jak i wtedy, kiedy różni nadawcy usiłują przekonać audytorium do sprzecznych stanowisk („czy najpierw samemu wystąpić, żeby uprzedzić i odpowiednio naświetlić argumentację przeciwnika, czy też ustąpić mu pierwszeństwa, by potem tym skuteczniej zbić jego argumenty?"). Wczesne badania nad perswazją przyniosły wyniki dowodzące zarówno **efektu pierwszeństwa,** czyli silniejszego oddziaływania argumentów przekazanych jako pierwsze z kolei, jak i **efektu świeżości,** czyli silniejszego oddziaływania argumentów podanych na końcu, a więc „najświeższych". Czynnikiem rozstrzygającym o tym, który z tych efektów wystąpi w danej sytuacji, jest czas upływający między pierwszym przekazem, drugim przekazem i decyzją odbiorcy (np. jego głosowaniem czy pomiarem postawy). W serii eksperymentów symulujących rozprawę sądową podawano występującym w roli sędziów badanym podsumowanie argumentów oskarżyciela (przekaz A) i argumentów obrońcy (przekaz B). Manipulowano natomiast czasem upływającym między dwoma przekazami i między drugim z nich a momentem pomiaru ostatecznych sądów osób badanych (Miller i Campbell, 1959). Efekt pierwszeństwa pojawiał się w sytuacji, kiedy pierwszy i drugi przekaz następowały bezpośrednio po sobie, ale pomiar postawy (decyzji o winie oskarżonego) był odroczony w czasie i miał miejsce dopiero po upływie tygodnia. Efekt świeżości występuje natomiast wtedy, kiedy między pierwszym i drugim przekazem była długa (tygodniowa) przerwa, pomiar postawy zaś miał miejsce bezpośrednio po drugim przekazie. Natomiast żadnych efektów kolejności nie stwierdzono, kiedy oba przekazy i pomiar postawy następowały bezpośrednio po sobie bądź też wtedy, kiedy obie przerwy (między przekazami i między

drugim przekazem a pomiarem postawy) były długie. Prawdopodobieństwo efektu pierwszeństwa rośnie także wtedy, kiedy ten sam nadawca podaje oba przekazy, oraz wtedy, kiedy informacje w nich zawarte nie były uprzednio znane odbiorcy. Szansa wystąpienia efektu świeżości zwiększa się natomiast wtedy, kiedy informacje z przekazów już uprzednio znane były odbiorcy oraz kiedy odbiorca zostaje uprzedzony o deformacjach wynikających z ulegania efektowi pierwszeństwa.

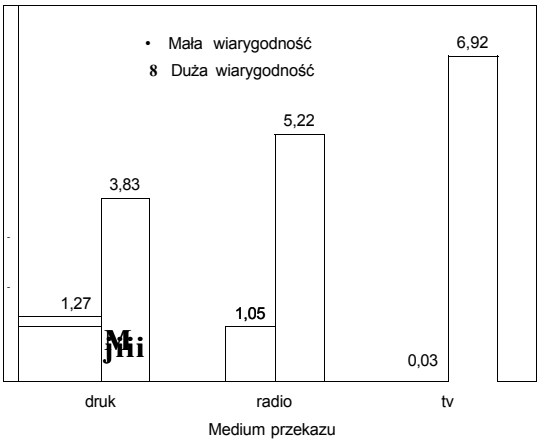
Inny ważny aspekt organizacji przekazu to liczba nadawców. Kiedy świadkowie Jehowy podejmują próby nawrócenia błądzących, zabierają się do tego zawsze we dwie osoby. I mają rację, gdyż uleganie wpływowi społecznemu rośnie wraz z liczbą osób go wywierających (Nowak, Szamrej i Łatane, 1990). Większa skuteczność kilku nadawców przedstawiających po jednym argumencie niż jednego prezentującego je wszystkie wynika z tego. że pojawienie się nowego nadawcy silniej przyciąga uwagę do wygłaszanego przezeń następnego argumentu. Świadczy o tym fakt, że przewaga licznych nadawców nad pojedynczym zanika wtedy, kiedy odbiorcy zostaną poddani dystrakcji (Harkins i Petty, 1987), a więc kiedy ich uwaga jest przeciążona i nie może już rosnąć wskutek pojawienia się następnego nadawcy.

8.5.4. Środek przekazu

Najważniejsze środki masowego przekazu to oczywiście prasa, radio i telewizja. Logicznie rzecz biorąc, im „żywszy" środek przekazu, tym większa powinna być jego skuteczność - a więc przekazy telewizyjne winny być skuteczniejsze od radiowych, te zaś - skuteczniejsze od przekazów pisanych. Ilustracją potęgi radia jest historia, która miała miejsce z okazji emisji pewnej audycji radiowej zrealizowanej przez znakomitego reżysera Orsona Wellesa. Audycja utrzymana była w konwencji relacji „na żywo" z następującej właśnie inwazji Marsjan na Ziemię. Reżyseria jej była tak doskonała, a publiczność w 1938 roku - tak mało przyzwyczajona do ekstrawagancji mass mediów, że spośród jej sześciomilionowego audytorium około miliona słuchaczy wpadło w prawdziwą panikę, opuszczając swoje domy i miasta w ucieczce przed Marsjanami. Tym bardziej przekonujące mogą być efekty telewizji, która pozwala nam nie tylko słyszeć, lecz także widzieć „na własne oczy" nawet to, czego nigdzie poza ekranem dostrzec nie sposób.

Systematyczne badania nad skutecznością różnych mass mediów wskazują jednak na ograniczenia reguły „żywość = skuteczność". Ograniczenie pierwsze wiąże się ze stopniem złożoności treści zawartych w przekazie. Przekazy proste mogą być rozumiane jednakowo dobrze przy każdym medium i one to najbardziej powinny zyskiwać w miarę wzrostu „żywości" środka przekazu. Komunikaty złożone łatwiej natomiast zrozumieć w formie pisanej - zawsze przecież można wrócić do poprzedniego wiersza i powtórnie przeczytać trudniejszy fragment. W zgodzie z tym rozumowaniem, kiedy proste lub złożone przekazy przedstawiano badanym w postaci słowa drukowanego, nagrania magnetofonowego i nagrania wideo, stwierdzono, że uleganie przekazowi prostemu rosło w miarę zwiększania się „żywości" medium. Natomiast przy złożonym przekazie największe uleganie jego treści stwierdzono wtedy, kiedy miał on postać pisaną (Eagly i Chaiken, 1993).

Ograniczenie drugie wiąże się z cechami nadawcy. Oczywiście radio, a przede wszystkim telewizja silnie eksponują osobę nadawcy, którego w druku ani nie widać, ani nie słychać. Im zatem żywszy środek przekazu, tym bardziej widoczna jest dla odbiorcy zarówno duża, jak i mała wiarygodność nadawcy. W pewnym badaniu ten sam przekaz (dotyczący legalizacji sprzedaży alkoholu w stanie, w którym był on zabroniony) przedstawiany był przez nadawcę słabo lub silnie wiarygodnego za pośrednictwem słowa pisanego, mówionego bądź przekazu telewizyjnego. Oczywiście nadawca wiarygodny wywołał nieporównanie silniejszą zmianę postaw niż nadawca mało wiarygodny, a wraz ze



Rycina 8.11. Wpływ środka przekazu na jego skuteczność w zależności od stopnia zaufania, jaki nadawca budzi u odbiorców

Zmienną zależną jest w tym badaniu różnica między średnią zmianą postaw w danej kombinacji warunków eksperymentalnych a zmianą postaw, jaka wystąpiła w grupie kontrolnej, niepoddanej żadnemu przekazowi.

Źródło: Andreoli i Worchel, 1978, s. 65.

wzrostem żywości środka przekazu skuteczność tego pierwszego systematycznie rosła - i to niezależnie od kierunku przekazu (rozbicie dwóch kierunków przekazu jest pominięte na rycinie 8.11 - zawsze idzie o zmianę postaw w kierunku zamierzonym przez nadawcę). Niemniej i tak już niewielka skuteczność nadawcy mało wiarygodnego malała wraz ze wzrostem „żywości" medium, tak że w wypadku telewizji uzyskiwał on niemalże tyle zmian zamierzonych, ile bumerangowych, co w efekcie dawało zmianę zerową. Choć więc prawie wszyscy nadawcy rwą się do telewizji (np. przy okazji różnych kampanii wyborczych), ci, którzy nie są wiarygodni (albo sympatyczni) dla odbiorców perswazji, lepiej by zrobili, zostając w domu albo poprzestając na kampanii prasowej, w której ich cechy byłyby mało widoczne.

8.5.5. Odbiorca

Ostatnia wielka klasa wyznaczników skutecznej perswazji wiąże się z osobą odbiorcy. Wiele wczesnych badań próbowało odpowiedzieć na pytanie, czy podatność na perswazję jest sama w sobie cechą osobowości. Oznaczałoby to, że ludzie ulegający perswazji w jakiejś sprawie mają też większą skłonność do ulegania innym zabiegom perswazyjnym na zupełnie inny temat i w innej sytuacji. Janis i współpracownicy (1959) stwierdzili, że korelacje między zmianą jednej postawy a zmianą dowolnej innej postawy tego samego odbiorcy wskutek innej perswazji wahały się w przedziale od -0,12 do 0,52 (przy medialnej korelacji 0,22). Skłoniło to autorów tych wyników do postulowania, iż podatność na perswazję jest odrębną cechą. Większość współczesnych badaczy pozostaje tu jednak sceptyczna, uważając, iż skorelowanie ulegania w różnych sytuacjach jest zbyt nikłe i niekonsekwentne, aby można było wniosek ten zaakceptować.

Złożone wyniki przyniosły próby znalezienia osobowościowych wyznaczników podatności na perswazję. Kilka dziesiątków badań dało rezultaty wskazujące, że takie cechy, jak inteligencja, samoocena, introwersja - esktrawersja czy poczucie kontroli, mogą zarówno nasilać lub osłabiać ulegane perswazji, jak i w ogóle na nią nie wpływać. Sprzeczności te wiążą się z faktem, iż perswazja jest złożonym, wieloetapowym procesem - jak to zakłada omawiana na wstępie teoria McGuire'a - a ta sama cecha odbiorcy może w odmienny sposób oddziaływać na przebieg różnych etapów tego procesu, przede wszystkim na odbiór i uleganie przekazowi. Na przykład metaanaliza kilkunastu badań wykazała krzywoliniowy związek samooceny ze zmianą postaw: osoby o samoocenie umiarkowanej ujawniają silniejszą zmianę postaw niż te 0 samoocenie niskiej i wysokiej (Rhodes i Wood, 1992). Wiąże się to z faktem, że niska samoocena podwyższa skłonność do ulegania, ale obniża zdolność do odebrania przekazu (osoby takie są zbyt wycofane i zajęte myślami o sobie, by zwracać uwagę na przekaz lub w pełni go zrozumieć). Z kolei wysoka samoocena podwyższa zdolność do odebrania przekazu, ale obniża skłonność do ulegania mu, jako że osoby o wysokiej samoocenie są silniej motywowane do obrony własnych dotychczasowych poglądów i potrafią to robić (zob. poprzednio omówione w rozdz. 8.4.1 oddziaływanie inteligencji odbiorcy na perswazję).

Niemniej w istotnym sensie to właśnie w odbiorcy tkwią najważniejsze wyznaczniki skutecznej perswazji. Wiążą się one jednak nie z jego cechami, lecz z procesami psychicznymi występującymi w trakcie perswazji. Kluczowym procesem jest oczywiście przetwarzanie argumentacji zawartej w przekazie - wiele czynników zarówno sytuacyjnych, jak i związanych z cechami odbiorcy decyduje o skuteczności perswazji właśnie za pośrednictwem wpływania na jego emocjonalne 1 poznawcze (myślowe) reakcje na przekaz. Jedna z dobrze potwierdzonych prawidłowości procesów perswazji polega na tym, że identyczna informacja silniej wpłynie na postawę i zachowanie, kiedy podkreśla raczej pozytywny niż negatywny charakter propozycji - na przykład ludzie są lepszego zdania o lekarstwie, które pomaga połowie chorych, niż o lekarstwie, które nie pomaga połowie chorych (choć to identyczna informacja). Ujmowanie przekazu w kategoriach zysku lub straty jest - formalnie rzecz biorąc - jego własnością, nietrudno jednak zauważyć, że może ono wpływać na postawy tylko dlatego, że wzbudza określone procesy w umyśle odbiorcy. Jakie to procesy?

Van 'T Riet i współpracownicy (2010) sprawdzali hipotezę, że kluczową rolę odgrywają emocje wzbudzane przekazem odwołującym się do strat lub zysków. W tym celu prezentowali badanym przekaz na temat zdrowotnych konsekwencji spożywania soli, której ludzie jedzą zwykle zbyt dużo. Połowę uczestników informowano o zdrowotnych zyskach wynikających ze spożywania małej ilości soli (pozwala utrzymać w normie ciśnienie krwi, co z kolei obniża ryzyko wylewów i ataków serca), drugą połowę informowano o stratach wynikających ze spożywania jej nadmiernej ilości (podwyższa ciśnienie z krwi, co z kolei nasila niebezpieczeństwo wylewów i ataków serca). Następnie mierzono subiektywne emocje pozytywne i nega-

Teoria 8: Teoria autopercepcji

Zasadnicze twierdzenia teorii autopercepcji postaw sformułowanej przez Daryla Bema (1967) przedstawiają się następująco:

1. **Człowiek uczy się rozpoznawać własne stany i cechy (np. postawy) w podobny sposób do tego, w jaki uczy się rozpoznawać stany innych ludzi - na podstawie obserwacji swojego zachowania i warunków, w jakich ma ono miejsce.**
2. **Im słabsze, mniej wyraźne i jednoznaczne są wskaźniki wewnętrzne (możliwe przyczyny zachowań tkwiące we własnej osobowości, np. postawy), tym większą rolę we wnioskowaniu o sobie odgrywają wskaźniki zewnętrzne, tkwiące w zachowaniu i sytuacyjnych warunkach je kontrolujących.**
3. **Jeżeli jakieś własne zachowanie jest przez człowieka spostrzegane jako uzależnione od sytuacyjnych warunków, które je w widoczny sposób wywołują i wyjaśniają, to zachowanie to nie staje się podstawą do wnioskowania przez jednostkę o jej cechach (postawach), a jego przyczyna jest upatrywana w sytuacji.**

Wiele badań dowodzi trafności tych twierdzeń, a Dariusz Doliński (2000) pokazał, że takie zmiany spostrzegania siebie pojawiają się nawet wskutek zachowań, które w pewnym sensie nie doszły do skutku. Aranżował on sytuację, w której do przechodnia na wrocławskiej ulicy podchodził „przyjezdny" (eksperymentator) z prośbą, aby ten pierwszy pomógł mu znaleźć pewną ulicę albo odczytać adres zapisany na kartce. Ponieważ przyjezdny pytał o ulicę Zubrzyckiego, której we Wrocławiu nie ma, a adres na kartce był zupełnie nieczytelny, nagabywani przechodnie faktycznie nie mogli mu pomóc. Niemniej samo angażowanie się w próbę pomagania prowadziło do zmian w spostrzeganiu siebie (zaczynali siebie widzieć jako bardziej uległych), a przede wszystkim do zmian w zachowaniu. Jak ilustruje tabela 8.7, tylko 28% przechodniów spełniało dużą prośbę o popilnowanie torby, odsetek ten rósł jednak dwukrotnie, kiedy wcześniej spełniali prośbę małą, czyli próbowali pomóc w sprawie ulicy lub adresu (co czynili prawie wszyscy).

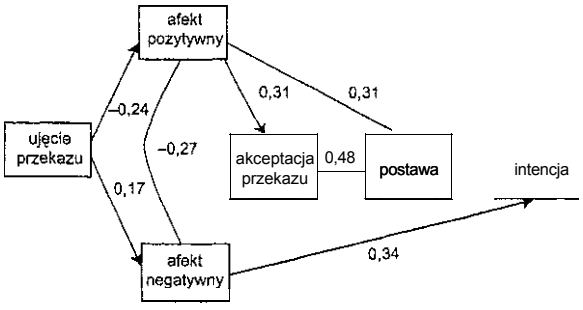
Wnioskowanie o postawię z treści własnych zachowań słabnie, gdy są one widziane przez człowieka jako wymuszone jakimś zewnętrznym czynnikiem. Jedna z weryfikacji tego twierdzenia polegała na tym, że prószono badanych o przypominanie sobie własnych zachowań reNgijnych, a następnie o oszacowanie swojej postawy wobec religii (Fazio, Herr i Olney, 1984). Kiedy badani studenci przypominali sobie własne zachowania religijne z ostatniego roku, a więc z okresu, kiedy byli już dorośli i robili z grubsza to, co chcieli, stwierdzono normalny efekt autopercepcji - wzrosła mianowicie siła następnie mierzonych postaw wobec religii. Kiedy natomiast studenci przypominali sobie własne zachowania religijne z dzieciństwa, a więc z okresu, kiedy robili raczej tó, czego wymagali od nich. rodzice, analogiczny wzrost siły postaw nie nastąpił (czasy reakcji prey ocenach dotyczących religijności były takie same, jak u badanych, którzy w ogóle nie przypominali sobie żadnych zachowań). Tak więc ludzie wnioskują o własnych postawach na podstawie swoich niedawnych zachowań, aby jednak tak się stało, spełnione muszą być dwa warunki. Po pierwsze, początkowa postawa (sprzed zachowania) musi być słaba czy też mało skrystalizowana. Po drugie, zachowanie musi być-spostrzegane jako niewymuszone zewnętrznymi naciskami (np. nadzorem lub wymaganiami innych iudzi, nagrodami, unikaniem kar).

Tabela 8.7. Odsetek badanych którzy spełniali dużą prośbę (popilnowanie torby) w zależności od tego, czy wcześniej próbowali spełnić małą prośbę (wskazać ulicę lub odczytać adres) czy też jej do nich nie kierowano.

	Mała prośba	Duża prośba
Nieistniejąca ulica	94	62
Nieczytelny adres	96	54
Brak małej prośby	-	28

Źródło: Doliński, 2000, s. 263.

tywne wywołane przekazem, stopień jego akceptacji, postawę wobec spożywania mniejszej ilości soli oraz intencję obniżenia jej spożycia. Jak ilustruje rycina 8.12, ujęcie przekazu w kategoriach straty w przeciwieństwie do zysku z jednej strony hamowało pozytywne emocje, co z kolei nasilało akceptację przekazu i zmieniało postawę, a to modyfikowało intencję zachowania. Z drugiej strony nasilało też emocje negatywne, które bezpośrednio wpływały na intencję. Co ważne, po uwzględnieniu emocji znikała bezpośrednia ścieżka między sposobem ujęcia przekazu a postawą i intencją zachowania. Innymi słowy, sposób ujęcia przekazu działał na postawę i intencję wyłącznie za pośrednictwem wzbudzanych emocji. Prawdopodobnie wszystkie omówione tu wyznaczniki zmiany po-



Rycina 8.12. Model ścieżkowy pokazujący różne zmienne pośredniczące między ujęciem przekazu w kategoriach strat lub zysków a akceptacją przekazu, postawą i intencją spożywania mniejszej ilości soli

Źródło: van T Riet et al., 2010, s. 1269.

staw działają za pośrednictwem różnych procesów psychicznych odbiorcy przekazu.

8.6, Podsumowanie

Postawa to względnie stała tendencja do pozytywnego lub negatywnego wartościowania jakiegoś obiektu, a więc oceniania go i/lub reagowania nań określonymi emocjami. Postawy mogą się opierać na zdaniach przypisujących obiektowi różne własności (postawy deklaratywne) lub na skojarzeniach z nim postawy na zasadzie współwystępowania bądź podobieństwa (postawy utajone). Postawa może wykształcać się na bazie własnych doświadczeń (dotychczasowe emocje, przekonania i zachowania związane z jej obiektem) lub jest przejmowana od innych osób. Silna postawa ułatwia i zniekształca przetwarzanie informacji na temat jej obiektu oraz wpływa na zachowania na mocy co najmniej dwóch mechanizmów - poprzez automatyczne kształtowanie sposobu spostrzegania obiektu i poprzez kontrolowane kształtowanie świadomych intencji kierowanych na obiekt.

Najważniejsze cechy nadawcy nasilające wywoływane przezeń zmiany postaw to jego kompetencja, czystość intencji, atrakcyjność i podobieństwo do odbiorcy. Cechy te nasilają skuteczność perswazji głównie wtedy, kiedy osoba nadawcy jest uwypuklona (widzimy go „na żywo" lub w telewizji) i przede wszystkim wówczas, gdy perswazja toczy się torem peryferyjnym. W tym wypadku odbiorca nie przetwarza w sposób racjonalny i systematyczny otrzymanych argumentów, lecz ulega przekazowi lub nie w zależności od tego, czy w bieżącej sytuacji występują sygnały ulegania, czy też opierania się przekazowi. Siła argumentów zawartych w przekazie odgrywa natomiast kluczową rolę, kiedy perswazja toczy się torem centralnym - gdy odbiorca jest zarówno motywowany, jak i zdolny do rzeczywistego przetwarzania zawartych w przekazie treści. O skuteczności perswazji decyduje też organizacja argumentów - kolejność, w jakiej się pojawiają, czy liczba nadawców, którzy je podają. Najskuteczniejszym środkiem przekazu jest bezpośredni kontakt nadawcy przekazu z jego odbiorcą. Gdy przekaz zawiera proste treści, telewizja jest skuteczniejszym medium od radia, a radio - skuteczniejszym od słowa pisanego. Jednak przy komunikatach trudnych najskuteczniejszym medium pozostaje słowo pisane. Kluczową rolę w skuteczności perswazji odgrywają procesy i stany wzbudzane przez perswazję w umyśle odbiorcy. Teorią, która w precyzyjny sposób pozwala uwzględnić współdziałanie największej liczby wyznaczników zmiany postaw, jest teoria dwutorowości perswazji.

Kluczowe pojęcia

Centralny tor perswazji
Dwuczynnikowy model perswazji
Efekt bumerangowy
Efekt pierwszeństwa
Efekt przesypiania
Efekt świeżości
Heurystyki uległości
Hipoteza selektywnej ekspozycji
Mediatory zgodności
Moderatory zgodności
Nadmierne uzasadnienie zachowania
Niewystarczające uzasadnienie zachowania
Perswazja
Peryferyjny tor perswazji
Postawa
  deklaratywna
  utajona
Procesualny model perswazji
Prymowanie ewaluatywne
Reakcje poznawcze
Równanie Fishbeina
Sytuacja
  dezindywiduuj ąca
  indywiduująca
  skryptowa
Technika listowania myśli
Teoria autopercepcji
Teoria dwutorowości perswazji
Teoria działań przemyślanych
Teoria zachowania planowego
Test Postaw Utajonych (IAT)
Warunkowanie ewaluatywne
Warunkowanie sprawcze
Wewnętrzne uzasadnienie zachowania
Wiarygodność nadawcy
Zewnętrzne uzasadnienie zachowania
Zjawisko samej ekspozycji

Literatura uzupełniająca

Boehner, G., Waenke, M. (2004). *Postawy i zmiana postaw*, przekł. J. Radzicki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Brock, T.C., Green, M.C. (red.) (2007). *Perswazja. Perspektywa psychologiczna,* przekł. T. Sieczkarski, M. Kowaleczko-Szumowska. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Doliński, D. (2003). *Psychologia reklamy.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Maison, D. (2004). *Utajone postawy konsumenckie.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Pratkanis, A.R., Aronson, E. (2003). *Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie propagandy na co dzień.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Rozdział 9

9.1. Podstawy moralności 223
9.1.1. Sprawiedliwość
9.1.2. Troska i krzywda
9.1.3. Wspólnota
9.1.4. Autorytet i władza
Jak to się robi 9: Zjawisko Lady Makbet
9.1.5. Czystość
9.2. Oceny moralne
9.2.1. Model racjonalistyczny
9.2.2. Model intuicjonistyczny
9.3. Wyznaczniki postępowania moralnego
9.3.1. Zyski i koszty
9.3.2. Normy społeczne
9.3.3. Postępowanie innych
9.3.4. Status ofiary
Problem 9: Dlaczego dobrzy ludzie czynią zło?
9.4. Wartości
9.4.1. Struktura wartości
9.4.2. Wpływ wartości na sądy i zachowanie
Teoria 9: Teoria sprawiedliwości proporcjonalnej
9.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

M o r a i n o a c

Ludzie często postępują niemoralnie, a jednak moralność jest zjawiskiem typowo ludzkim i tylko w odniesieniu do człowieka pojęcie to ma sens. Moralność jest systemem wzajemnie powiązanych wartości, norm, praktyk i instytucji społecznych oraz tożsamości osobistych ukierunkowanych na ograniczenie ludzkiego egoizmu i nakłonienie ludzi do współpracy, bez której niemożliwe byłoby życie społeczne (Haidt i Kesebir, 2010). Nie znamy ani jednego społeczeństwa pozbawionego jakiegoś systemu moralności, choć kultury ogromnie się różnią treścią budowanych przez siebie systemów. Na przykład większość współczesnych Europejczyków uważa małżeństwo z miłości za bardziej moralne przedsięwzięcie od małżeństwa aranżowanego w imię interesu rodzin, natomiast większość tradycyjnie żyjących Hindusów ma dokładnie odwrotne zdanie. Prawdopodobnie zdolność do tworzenia systemów moralnych jest biologicznie wykształconą adaptacją o równie otwartym charakterze, jak język. Każdy zdrowy człowiek rodzi się ze zdolnością do opanowania języka i moralności, choć to kultura, w której następuje jego socjalizacja, decyduje o tym, jaki konkretnie język i moralność zostaną u niego wykształcone.

9.1. Podstawy moralności

Psychologowie na ogół zgadzają się, że dowolna ocena ma charakter moralny, kiedy spełnia trzy warunki. Po pierwsze, dotyczy tego, czy jakiś postępek jest immanentnie, czyli sam w sobie, dobry lub zły, nie zaś tego, że jest pożyteczny, skuteczny czy ładny. Na przykład upokorzenie innego człowieka jest samo w sobie złe, nawet jeżeli stanowi pożyteczny środek do jakiegoś innego celu, takiego jak okazanie własnej wyższości czy wywołanie zmiany w czyimś postępowaniu. Po drugie, ocenie tej towarzyszy jej uniwersalizacja, czyli uznawanie, że czyn oceniony jako moralny lub niemoralny jest zawsze i wszędzie dobry lub zły, podczas gdy czyn oceniany z innych niż moralne względów czasami może być dobry, a czasami zły, zależnie od okoliczności, czasu i miejsca. Na przykład włożenie ciemnego garnituru jest dobre w pewnych sytuacjach (pogrzeb i bal w operze), złe zaś w innych (wizyta u kosmetyczki), ale zadawanie bólu innemu człowiekowi, który go nie chce, jest złe niezależnie od okazji. Po trzecie, ocena moralna jest opatrywana sankcją, czyli towarzyszy jej skłonność do nagradzania za uczynki dobre, a jeszcze bardziej do karania za uczynki złe. Natomiast od czasów oświecenia toczą się spory o kryteria dobra-zła, w ciągu ostatniego półwiecza zaś pojawiły się w psychologii bardzo radykalne zmiany w ich

pojmowaniu (rozlegle spory filozoficzne pozostają poza obszarem niniejszych rozważań).

Lawrence Kohlberg (1984), twórca psychologii moralności, uważał, że ostatecznym kryterium rozstrzygającym o tym, co moralne, a co nie, jest ogólna zasada sprawiedliwości. Jak o tym mowa nieco dalej (zob. rozdz. 9.1.1), stawiał on badanych przed dylematami moralnymi - najczęściej takimi: „Czy Heinz powinien ukraść drogie lekarstwo, aby uratować umierającą żonę?" - a następnie analizował uzasadnienia wyborów dokonywanych przez osoby badane. Uzasadnienia odwołujące się do abstrakcyjnej zasady sprawiedliwości uznawał za przejaw wyższego etapu rozwoju moralnego niż odwołania do innych względów, w rodzaju strachu przed karą czy dotrzymania zobowiązań. Na tej podstawie rozwinął teorię rozwoju moralnego, która zdominowała psychologię na dwie dekady. Jednak wedle inspirowanych przez teorię Kohlberga, badań większość ludzi nigdy nie osiąga „najwyższych" stadiów rozwoju moralnego, kobiety zaś, chętniej odwołujące się w swoich uzasadnieniach do empatii, wypadają z reguły „niżej" od mężczyzn. Jest to sprzeczne z licznymi faktami wskazującymi na większą moralność kobiet, które nieporównanie rzadziej dokonują przestępstw, są mniej agresywne, a bardziej skłonne do pomagania innym niż mężczyźni. Skłoniło to Carol Gilligan (1982) do sformułowania opinii, że zawężenie moralności do abstrakcyjnej zasady sprawiedliwości jest nietrafne, dla wielu ludzi bowiem, szczególnie kobiet, główną przesłanką ocen i zachowań moralnych jest dobro bądź krzywda innego człowieka, które liczą się dla nich bardziej od bezosobowych zasad. Nakarmienie głodnego dziecka jest więc postępkiem moralnym, nawet kiedy łamie zasadę sprawiedliwości, dlatego że po drugiej stronie ulicy jest inne, bardziej głodne dziecko. Argumenty takie doprowadziły psychologów do uznania, że zasada sprawiedliwości i dobro jednostki są równoprawnymi kryteriami oceny moralności, a według najczęściej przyjmowanej definicji „dziedzina moralności obejmuje nakazowe oceny sprawiedliwości, praw i dobrostanu dotyczących tego, w jaki sposób ludzie powinni odnosić się do siebie nawzajem" (Turiel, 1983, s. 3). Wszystkie inne nakazy miałyby być tylko kwestią konwencji obyczajowych. Na przykład zwracanie się studenta po imieniu do swojego profesora jest zachowaniem niewłaściwym na uniwersytecie polskim czy niemieckim, ale dopuszczalnym, a nawet pożądanym na wielu uniwersytetach amerykańskich.

Niemniej nawet taka poszerzona definicja moralności i kryteriów tego, co moralne, a co nie, okazała się niewystarczająca w świetle badań z udziałem ludzi pochodzących z różnych kultur i klas społecznych. Haidt, Koller i Dias (1993, s. 617) prosili swoich amerykańskich lub brazylijskich badanych o ocenę postępowania bohaterów różnych historyjek w rodzaju następujących:

> Flaga: *Pewna kobieta, robiąc porządki w szafie, odkryła starą flagę* (amerykańską lub brazylijską). *Ponieważ flaga była jej już niepotrzebna, pocięła ją na kawałki, którymi wyczyściła sobie łazienkę.*
>
> Przyrzeczenie: *Umierająca kobieta na łożu śmierci poprosiła syna, by co tydzień przychodził na jej grób. Syn bardzo kochał matkę, więc złożył tę obietnicę. Jednak po jej śmierci przyrzeczenia nie dotrzymał, gdyż był zbyt zajęty, aby przychodzić co tydzień.*
>
> Kurczak: *Pewien mężczyzna chodzi co tydzień do supermarketu i kupuje wypatroszonego kurczaka. Odbywa z kurczakiem stosunek seksualny, a następnie gotuje go i zjada.*

Bohaterowie tych historyjek nikomu nie wyrządzają krzywdy (wszystko odbywa się w zaciszu ich domów i bez świadków) ani nie naruszają zasady sprawiedliwości, a jednak wielu badanych - szczególnie z niższych klas społecznych i z Brazylii, w przeciwieństwie do USA - uważało ich postępowanie za złe. Podobnego zdania są badani z próby ogólnopolskiej: aż 75% Polaków sądzi, że kobieta niewłaściwie postąpiła z flagą (polską), 36% - że takiego postępowania powinno się zakazać zawsze i wszędzie, 18% zaś - że kobietę należałoby ukarać (Wojciszke i Baryła, 2000).

Przykłady te przekonują, że sprawiedliwość i krzywda to nie jedyne kryteria ocen moralnych. Na podstawie badań międzykułturowych (Shweder et al, 1994) i analizy głównych tekstów etycznych ludzkości Jonathan Haidt (2011) wyróżnił pięć podstawowych kodów etycznych, obejmujących obok sprawiedliwości i krzywdy także etykę kolektywistyczną (przykładem jej łamania jest historia z flagą), etykę autorytetu (złamanie przyrzeczenia) oraz etykę czystości (kurczak). Każdy z tych kodów opiera się na pewnej wartości centralnej, ma też swoje cnoty kardynalne i grzechy główne, podsumowane w tabeli 9.1. Nietrudno zauważyć, że poszczególne kody etyczne są od siebie niezależne i żaden nie sprowadza się do pozostałych. Ponadto liczne zachowania są moralne na gruncie jednego kodu, choć pozostają neutralne bądź wołają o pomstę do nieba na gruncie pozostałych. Na przykład przyjęcie do pracy kandydata o mniejszych kwalifikacjach gwałci etykę sprawiedliwości, ale jeżeli ów kandydat to krewniak przyjmującego, jego

Tabela 9.1. Podstawy moralności: charakterystyka pięciu kodów etycznych

Kod etyczny	Cnoty kardynalne	Grzechy główne	Emocje
Etyka sprawiedliwości	sprawiedliwość i wzajemność	niesprawiedliwość	gniew, poczucie winy, wdzięczność
Etyka troski	troska o dobro, korzyści, autonomię i prawa jednostki	krzywdzenie innego człowieka, łamanie praw jednostki.	współczucie
Etyka kolektywistyczna	lojalność, konformizm i poświęcenie dla grupy własnej, szacunek dla symboli grupowych	zdrada, opuszczenie, osłabianie grupy własnej, nieposzanowanie symboli grupowych	duma, poczucie przynależności
Etyka autorytetu	respekt i uległość wobec autorytetów, spełnianie ich życzeń	podważanie i sprzeciw wobec autorytetów, nieposzanowanie hierarchii	respekt, podziw, strach
Etyka czystości	czystość, kontrola popędów cielesnych, godność, duchowość	pokalanie się, utrata godności	wstręt

Źródło: na podstawie prac Haidt (2011) i Haidt i Kesebir (2010).

rekrutacja stanowi akt solidarności i podtrzymania wartości rodzinnych, co jest wysoko cenione na gruncie etyki kolektywistycznej, a zgoła obojętne dla etyki czystości. Nie ma więc jednej, jedynej moralności, która obowiązywałaby zawsze i wszędzie, są natomiast różne moduły moralne, kultury zaś, a nawet jednostki mocno się różnią pod względem akceptacji poszczególnych kodów jako podstaw moralności. W dzisiejszym mobilnym i wielokulturowym świecie, gdzie ludzie 0 zupełnie odmiennych systemach wartości żyją tuż obok siebie, twierdzący inaczej (czyli zwolennicy absolutyzmu moralnego) wydają się skazani na wzajemne zabijanie się w imię swoich jedynie słusznych wartości.

Obowiązywanie wymienionych kodów etycznych zależy od kultury, klasy społecznej i światopoglądu. Liczne obserwacje psychologów kulturowych przekonują, że dwa pierwsze kody etyczne są szczególnie charakterystyczne dla współczesnych społeczeństw Zachodu oraz wyższych klas społecznych. Trzy pozostałe etyki są natomiast bardziej rozpowszechnione w kolektywistycznych kulturach Dalekiego Wschodu i Afryki, a także pośród niższych klas społeczeństw zachodnich (Boski, 2009a; Shweder et al., 1994). Nieoczekiwanie silny wpływ wywiera też prawicowość-lewicowość światopoglądu (w sensie tożsamościowym - zob. rozdz. 4.4.2). Zwolennicy poglądów lewicowych (liberalnych) skłonni są zawężać moralność do dwóch pierwszych kodów, a trzy pozostałe traktują jako sprawę osobistego wyboru 1 konwencji. Na przykład sądzą, że utrzymywanie kontaktów z rodziną i wspieranie jej członków jest kwestią osobistych upodobań. Natomiast zwolennicy poglądów prawicowych skłonni są uwzględniać wszystkie kody etyczne - ich zdaniem utrzymywanie kontaktów z rodziną czy patriotyzm są moralnym obowiązkiem każdego człowieka, a nie kwestią osobistych wyborów. Związków światopoglądu z kodami moralnymi dowodzą badania z udziałem tysięcy osób (Graham, Haidt i Nosek, 2009) i prawdopodobnie te właśnie różnice w zakresie rozumienia moralności są powodem „wojen kulturowych" między liberałami i konserwatystami w USA czy między skrajną prawicą a niedookreśloną resztą w Polsce.

Za wąskim bądź szerokim ujęciem moralności (dwa pierwsze kody czy pięć) kryje się odmienna wizja społeczeństwa i funkcji, jakim ma ono służyć. Jednym z klasycznych rozróżnień socjologii jest opozycja między *Gemeinschaft* i *Gesellschaft,* którą wprowadził w XIX wieku Fryderyk Tönnies (2006), opisując przejście od tradycyjnej do nowoczesnej organizacji społeczeństwa. *Gemeinschaft* to tradycyjna społeczność oparta na osobistych relacjach poszczególnych jednostek tworzących razem wspólnotę, która jest dla nich nie tylko nadrzędnym dobrem, ale wręcz sposobem istnienia. Owa wspólnota bazuje na - zwykle mitycznej - jedności pochodzenia, miejsca zamieszkania i światopoglądu, a jej prototypem jest wielopokoleniowa, patriarchalna rodzina, w której każdy ma swoje miejsce oraz zobowiązania wobec innych i stanowi zaledwie część całego organizmu. Natomiast *Gesellschaft* to społeczeństwo obywatelskie, dobrowolne stowarzyszenie wolnych jednostek połączonych nie osobistą więzią, lecz nieco bezosobowymi relacjami opartymi na jednakich dla wszystkich zasadach. W społeczeństwie wspólnotowym jednostka istnieje po to, by służyć wspólnocie i być jej częścią, w społeczeństwie obywatelskim zaś

organizacja społeczna istnieje po to, by służyć jednostce, chronić jej praw i interesów. Wspólnotowa organizacja społeczeństwa wymaga nacisku na trzy ostatnie kody etyczne, wszystkie one bowiem budują więzi wewnątrzgrupowe. Wspólnota może dobrze funkcjonować tylko wtedy, kiedy silnej lojalności grupowej towarzyszy posłuszeństwo wobec liderów grupy, co jest wspierane wiarą we wspólne ideały, na przykład tym samym wyznaniem religijnym. Natomiast społeczeństwo rozumiane jako dobrowolne stowarzyszenie jednostek wymaga poprzestania na dwóch pierwszych kodach, jako że przestrzeganie trzech pozostałych nieuchronnie prowadzi do podporządkowania dobra jednostek czemuś innemu - dobru społeczności.

9.1.1. Sprawiedliwość

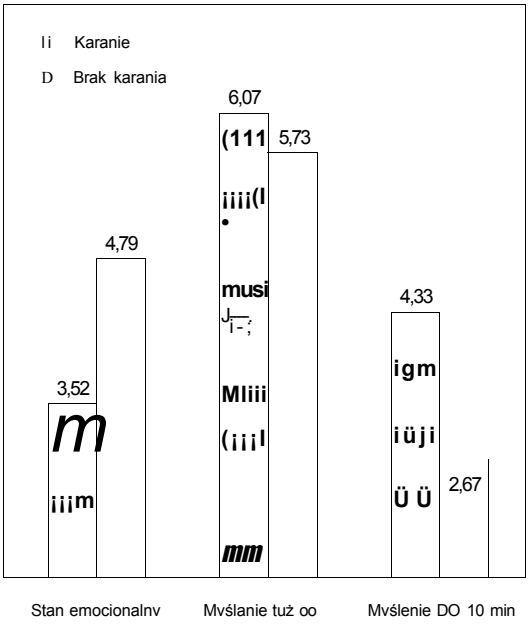
Sprawiedliwość jest chyba najbardziej wieloznacznym terminem nauk społecznych, nie z powodu niejasności semantycznych jednak, lecz dlatego, że pojęcie to jest odnoszone do szerokiego zakresu kwestii, z których trzy wydają się najważniejsze. Kwestia pierwsza to kryteria rozdziału, czyli dystrybucji dóbr (sprawiedliwość dystrybutywna), druga to metoda, czyli procedura ich podziału (sprawiedliwość proceduralna), a trzecia to karanie osób (retrybucja), które intencjonalnie dopuściły się niemoralnych, a szkodliwych czynów (sprawiedliwość retrybucyjna).

Sprawiedliwość dystrybutywna dotycząca kryteriów dobrego podziału dóbr stanowi przedmiot największej liczby sporów filozoficznych i politycznych zarówno z powodu społecznej doniosłości problemu, jak i dużej liczby kryteriów podziału, które można uznać za właściwe w różnych sytuacjach. Jak podzielić zyski uzyskane przez firmę w ciągu ostatniego roku, aby podział był sprawiedliwy? Można dać każdemu pracownikowi po równo, według jego osobistych potrzeb, proporcjonalnie do wkładu we wspólny wynik (ilości pracy i wysiłku, poziomu kwalifikacji i twórczości), według pozycji zajmowanej w hierarchii organizacyjnej, według dotychczasowych zasług (np. stażu pracy) i wedle różnych innych kryteriów. Liczne dane przekonują, że czynnikiem decydującym o uznaniu tego, a nie innego kryterium za sprawiedliwe jest kontekst społeczny, czyli rodzaj relacji bądź organizacji, w której podział dóbr ma miejsce (Jost i Kay, 2010). W relacjach wspólnotowych (o których mowa w rozdziale 14), takich jak rodzina, częściej używane są kryteria równości i potrzeb. W relacjach wymiany, czyli kontraktu, częściej używane są kryteria wkładu, w organizacjach formalnych zaś, takich jak firma usługowa - wkładu i pozycji społecznej. Sprawiedliwy podział prezentów pod choinką przebiega więc według innych zasad niż podział zysku firmy. Istotnym czynnikiem są też... własne zyski. Ludzie wybierają takie kryterium sprawiedliwego podziału dóbr, na którym mogą zyskać osobiście więcej. Na przykład osoby o wyższym statusie chętniej opowiadają się za kryterium wkładu (na którym mogą zyskać) niż te z grup o niskim statusie (gdyż mogą na tym kryterium stracić); te ostatnie opowiadają się raczej za kryterium równościowym, które lepiej zabezpiecza ich interesy. Odsetek japońskich studentów opowiadających się za równościowymi kryteriami podziału koreluje bardzo silnie (i ujemnie: $r = -0,85$) z prestiżem uczelni, na której studiują (Kameda, Takezawa i Hastie, 2005). Podział według wkładu cieszy się szczególnym wzięciem psychologii społecznej i to na nim opiera się teoria sprawiedliwości proporcjonalnej opisywana na końcu tego rozdziału.

Sprawiedliwość proceduralna koncentruje się nie na wynikach podziału, lecz na sposobie jego dokonywania. Przekonanie o tym, że zostaliśmy potraktowani sprawiedliwie, zależy nie tylko od ostatecznego wyniku, lecz także od sposobu, w jaki do niego doszło. Kluczową rolę w takim przekonaniu o sprawiedliwości proceduralnej odgrywa stopień kontroli nad procesem podziału dóbr czy rozstrzygania racji - na przykład uczestnicy sporu są tym bardziej zadowoleni z jego rozwiązania, im większą mają swobodę w prezentacji własnych argumentów i udziału w dyskusji (Thibaut i Walker, 1975). Za sprawiedliwe metody osiągania rozwiązań uważane są procedury konsekwentne (stosowane w taki sam sposób przy różnych okazjach i uczestnikach sporu), wolne od deformacji (np. osoba podejmująca się mediacji jest faktycznie bezstronna), oparte na trafnych i dokładnych informacjach, a ponadto zawierające jakieś mechanizmy poprawiania błędnych decyzji oraz uwzględniające opinie wszystkich zainteresowanych i zgodne z powszechnie obowiązującymi standardami etycznymi (Leventhal, Karuza i Fry, 1980). Szczególną odmianą sprawiedliwości proceduralnej jest sprawiedliwość interakcyjna, czyli potraktowanie pracownika bądź drugiej strony sporu z troską i ze zrozumieniem, czego niezbędnym składnikiem jest przyznanie, że jego racje są zasadne, a przynajmniej - że istnieją. Okazywanie zrozumienia podwładnym stanowi kluczową umiejętność przywódcy w większości organizacji i nasila przekonanie podwładnych, że jest ona rządzona sprawiedliwie.

Wiele badań świadczy o silnych związkach sprawiedliwości proceduralnej z dystrybutywną - ludzie zadowoleni z wyniku podziału są też na ogół zadowoleni ze sposobu, w jaki do niego doszło (Colquitt et al., 2001). Jednak, jak widzieliśmy, sprawiedliwość proceduralna i dystrybutywną zależą od czego innego, a podobnie odmienne są ich konsekwencje. Sprawiedliwość dystrybutywną bardziej sprzyja zadowoleniu pracowników z płacy, sprawiedliwość proceduralna zaś silniej wiąże się z ogólnym zadowoleniem z pracy, zaangażowaniem pracowników i ich produktywnością (ibidem).

Sprawiedliwość **retrybutywna** dotyczy kwestii karania ludzi za postępki niemoralne i szkodliwe dla innych. Liczne dane przekonują, że przedstawiciele różnych kultur są gotowi karać i faktycznie karzą innych za występki, nawet kiedy niesie to pewne koszty dla nich samych i kiedy inni nie dowiedzą się o karze lub jej braku. W pewnej serii badań uczestnicy rozgrywali z trzema osobami grę, w której mogli zarobić pieniądze dzięki własnym i cudzym inwestycjom (Carlsmith, Wilson i Gilbert, 2008). Każdy mógł dołożyć swój wkład do wspólnej puli, która następnie była podwyższana o 40%, po czym podzielona na cztery równe części wracała do graczy. Badani mogli w sumie zarobić najwięcej wtedy, kiedy wszyscy inwestowali możliwie dużo. Gdyby jednak ktoś chciał „przejechać się na gapę" i nie zainwestował nic, wychodził na tym najlepiej, ponieważ dostawał za darmo jedną czwartą całej puli. Sytuacja była zaaranżowana w ten sposób, że zawsze znajdował się jeden naciągacz, który zachęcał innych do inwestycji, a sam się od nich powstrzymywał, o czym pozostali uczestnicy w końcu się dowiadywali. W niektórych warunkach mogli go za niewielką opłatą ukarać (obniżyć jego końcowy wynik), a w innych nie mieli takiej możliwości. Na zakończenie mierzono nastrój uczestników badania. Spośród tych, którzy mieli możliwość ukarania naciągacza, uczyniło tak ponad 90% - skłonność do sprawiedliwej kary jest więc powszechna, nawet gdy pociąga za sobą pewne koszty. Niemniej wbrew potocznej mądrości, że „zemsta jest słodka", emocjonalny stan osób, które ukarały naciągacza, wcale się nie poprawiał. Jak ilustruje rycina 9.1, w rzeczywistości stan emocjonalny osób karzących gapowicza był gorszy od stanu osób, które nie miały możliwości karania. Dalsza część ryciny pokazuje, dlaczego tak się stało - bezpośrednio po wykryciu naciągacza badani dużo o nim myśleli (w negatywny sposób, rzecz jasna). Po upływie 10 minut wypełnionych innym zadaniem myślenie o naciągaczu niemal całkowicie zaniknęło u osób, które nie miały możliwości ukarania go, natomiast utrzymywało się na dość wysokim poziomie u tych, które taką możliwość miały i wykorzystały. Przywrócenie sprawiedliwości przez zemstę nie daje więc oczyszczenia i spokoju ducha, ponieważ sprawia, że nasze myśli pozostają skoncentrowane na niesprawiedliwym zdarzeniu i jego sprawcy.



Rycina 9.1. Stari emocjonalny i natężenie myśli o sprawcy wśród osób, które miały możliwość ukarania go (i ją wykorzystały), i u osób niemających tej możliwości

Źródło: na podstawie danych w Carlsmith, Wilson i Gilbert, 2008.

Ludzie z tej samej kultury ujawniają dużą zgodność co do proponowanej kary za różne zachowania, zgadzają się bowiem co do stopnia, w jakim czyny te są występne (Robinson i Kurzban, 2007). Tak jak sprawiedliwość dystrybutywną dotyczy rozdziału nagród (dóbr pożądanych), tak sprawiedliwość retrybutywna dotyczy rozdziału kar. Niemniej reguły rządzące tymi podziałami są odmienne. Kluczową regułą sprawiedliwości retrybutywnej jest wymierzanie kary wprost proporcjonalnej do moralnego zła, czyli oburzenia moralnego, jakie karany czyn budzi. Kradzież 100 złotych wzbudzi silniejsze oburzenie i doprowadzi do większej kary, kiedy złodziej przeznaczył pieniądze na dużą porcję lodów w wytwornej restauracji, niż kiedy zakupił za nie żywność dla swoich głodnych dzieci. Z podobnego względu silniej będą karane występki zamierzone i o przewidywalnych konsekwencjach niż niezamierzone i prowadzące do skutków niemożliwych do przewidzenia przez sprawcę. Inne reguły karania mają charakter bardziej użytkowy (utylitarny), takie jak zapobiega-

nie podobnym czynom tego samego sprawcy lub innych ludzi w przyszłości (odstraszanie) czy ich uniemożliwienie w przyszłości, na przykład przez zamknięcie sprawcy w więzieniu.

Systemy prawne większości współczesnych krajów podporządkowują karanie względom utylitarnym (zapobieganie i odstraszanie), co znacznie przyczynia się do spadku przestępczości. Intuicyjne sądy moralne i propozycje karania formułowane na co dzień przez laików są jednak podporządkowane głównie zasadzie oburzenia i „odpłaty" w stosunku do sprawcy. Seria badań Carlsmitha i Darleya (2008) dowodzi, że zastanawiając się nad karą za niemoralny czyn, ludzie poszukują głównie informacji istotnych z punktu widzenia wielkości moralnego zła (na przykład, czy dany uczynek był zamierzony), ale nie z perspektywy odstraszania czy zapobiegania podobnym postępkom w przyszłości. Przy tym wielkość proponowanej kary opiera się wyłącznie na tych pierwszych informacjach, które wpływają na wysokość kary nawet wtedy, kiedy ludzi poprosić o ich pominięcie, a skoncentrowanie się na zapobieganiu podobnym czynom w przyszłości. Większość zgadza się z abstrakcyjną zasadą, że kary powinny działać zapobiegawczo, i jest w stanie wziąć te względy pod uwagę, gdy ich o to poprosić. Niemniej zapobieganie i odstraszanie nie są w ogóle brane pod uwagę w spontanicznych decyzjach o karaniu. W konsekwencji pojawia się duża rozbieżność między karami intuicyjnie „sprawiedliwymi" dla ludzi a karami nakładanymi przez formalne systemy prawne. Przykładem jest kara śmierci - odrzucana przez prawodawstwo niemal wszystkich państw europejskich (jako niehumanitarna i nieskuteczna), a akceptowana przez większość obywateli wielu krajów, w tym Polski.

9.1.2. Troska i krzywda

Złamanie normy sprawiedliwości (jakkolwiek by ją rozumieć) pociąga za sobą zwykle cierpienie jakiegoś konkretnego człowieka. Jeżeli prowadzący seminarium publicznie i napastliwie ruga naszą koleżankę za źle napisany esej, to czujemy oburzenie, które wynika nie tylko ze. złamania przez wykładowcę normy sprawiedliwości, lecz także ze współczucia i empatii w stosunku do koleżanki. Elementarna zdolność do wczuwania się w innego człowieka wydaje się składnikiem biologicznego „wyposażenia" naszego gatunku - nawet jednodniowe noworodki reagują na krzyk innego noworodka własnym krzykiem, który jest nie do odróżnienia od reakcji dziecka na własne nieszczęście. W ten sposób kształtuje się u człowieka zdolność do przejmowania się cudzym nieszczęściem, rozumienia cudzych emocji i cudzego punktu widzenia, co stanowi ważną podstawę rozwoju moralnego (Hoffman, 2006). Takie wczuwanie się w innego człowieka, czyli **empatia,** może być zarówno naszą reakcją na jego położenie (będzie to wtedy nasz przemijający stan psychiczny, wywoływany sytuacją innej osoby), jak i stałą cechą, to znaczy skłonnością czy zdolnością do wczuwania się w położenie innych.

Empatia ludzi dorosłych ma charakter niejednorodny i oznaczać może trzy dość różne zjawiska (Davis, 1999). Po pierwsze, emocjonalne współbrzmienie i współczucie dla innej osoby w opresji czy wręcz odczuwanie tych samych emocji, co ona. Rosnąca liczba danych przekonuje, że obserwowanie cudzego bólu aktywizuje te same regiony kory mózgowej, które są aktywne w trakcie odczuwania bólu własnego (Jackson, Rainville i Decety, 2006). Sugeruje to, że reakcja empatyczna ma charakter natychmiastowy i automatyczny (jak u noworodków), nie wymaga więc żadnych przemyśleń i decyzji. Po drugie, wczuwanie się w innego człowieka może oznaczać bardziej przemyślane przyjmowanie jego punktu widzenia i patrzenie na sprawy z cudzej perspektywy. Wymaga to pewnych zdolności intelektualnych i umiejętności „zawieszenia" własnej perspektywy, czyli jest reakcją rozwojowo późniejszą. Po trzecie, empatia oznacza własne cierpienie na widok innej osoby znajdującej się w opresji. Podobnie jak współczucie, jest to nasza własna emocja, skierowana jednak na nas samych, nie zaś na znajdującego się w potrzebie człowieka, stąd też często hamuje ona pomaganie, zamiast je nasilać.

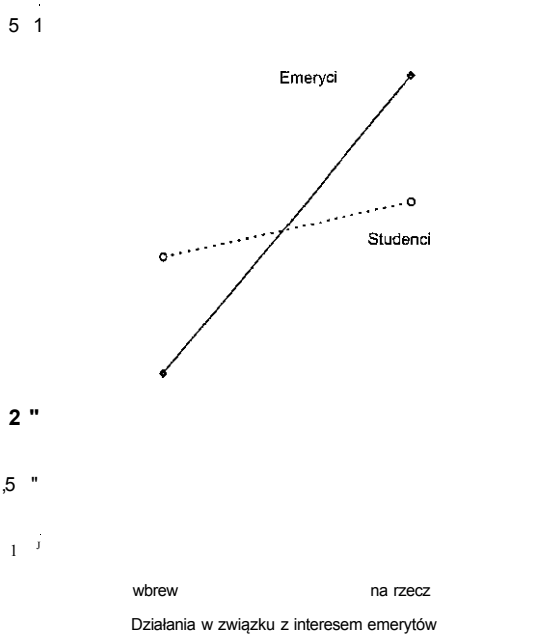
Zarówno oceny, jak i zachowania moralne pozostają pod silnym wpływem empatii w sensie emocjonalnego współbrzmienia z innym człowiekiem. Z losem pojedynczego człowieka łatwiej empatyzować niż z losem wielu ludzi (czyli „wszystkich", kiedy zaangażowane są ogólne normy), w myśl powiedzenia (przypisywanego J. Stalinowi), że „śmierć pojedynczego żołnierza to tragedia, śmierć miliona żołnierzy to statystyka". Dlatego można oczekiwać, że empatia będzie przynajmniej czasami prowadzić do łamania ogólnych zasad sprawiedliwości. Wykazali to Batson i współpracownicy (1995), prosząc badanych o rozdzielenie dwóch zadań - korzystnego i niekorzystnego - między dwie nieznane osoby/A i B. W warunkach kontrolnych połowa uczestników przydzielała korzystne zadanie osobie A, połowa zaś - osobie B, uznając przy tym, że najsprawiedliwszy jest podział na zasadzie rzutu monetą. Kiedy jednak badani z innej

grupy dowiadywali się o osobie B, że jest nieszczęśliwa (właśnie rzucił ją chłopak), i przyjmowali jej punkt widzenia, czyli empatyzowali z nią, aż 75% przydzielało jej korzystne zadanie. Inne badanie z tej serii pokazało, że zapoznanie się z losem i wypowiedziami pewnej nieuleczalnie chorej dziewczynki powodowało, że uczestnicy podejmowali decyzję, by przenieść ją z listy dzieci dopiero oczekujących na pomoc do puli dzieci już ją otrzymujących. Ponieważ lista dzieci oczekujących na pomoc była ułożona według kolejności zgłoszeń i stopnia zawansowania choroby, podejmowanie wyjątkowych decyzji faworyzujących jakieś konkretne dziecko łamało zasadę sprawiedliwości opartą na kolejności i wielkości potrzeb. A jednak aż 73% badanych empatyzujących z pojedynczą dziewczynką podejmowało taką niesprawiedliwą decyzję, w porównaniu z 33% grupy, która również zapoznawała się z losem tej chorej, choć z nią nie empatyzowała. Batson i współpracownicy (1999) pokazali ponadto, że tego rodzaju decyzje nie ulegają zmianie w przypadku ich upublicznienia, choć w takiej sytuacji słabną decyzje egoistyczne, czyli działania na rzecz własnego interesu kosztem innych. Sugeruje to, że empatia może być alternatywną w stosunku do sprawiedliwości zasadą postępowania i ocen moralnych (choć sam Batson uważa to za przypadek „niemoralnego altruizmu", ponieważ jego rozumienie moralności jest ograniczone do zasady sprawiedliwości). Empatia oznacza zawsze wczuwanie się w sytuację konkretnego człowieka, stąd też apele o dobroczynność bywają skuteczniejsze, kiedy przedstawiają losy konkretnej ofiary, niż kiedy towarzyszy temu dodatkowa informacja o statystyce ofiar (Smali, Loewenstein i Slovic, 2007).

9.1.3. Wspólnota

Empatia wyraźnie silniej wpływa na pomaganie ludziom, jeżeli są oni członkami grupy własnej niż obcej, czyli takiej, do której jednostka nie należy. Wykazały to przekonująco badania dużej grupy wolontariuszy pomagających homoseksualistom chorym na AIDS (Sturmer, Snyder i Omoto, 2005). Wolontariusze o homoseksualnej orientacji tym bardziej pomagali „swojemu" choremu, im silniej cechowali się empatią (heteroseksualiści zaś pomagali tym bardziej, im bardziej lubili danego chorego), przy czym nie zależało to od subiektywnego ryzyka zapadnięcia na AIDS. Działania na rzecz interesu grupy własnej budzą też pozytywne oceny moralne, podczas gdy identyczne działania na rzecz innej grupy pozostają moralnie obojętne. Wykazały to badania, w których przedstawiano pewnego polityka za pomocą wycinków prasowych opisujących jego program wyborczy (Cisłak i Wojciszke, 2006). Program zawierał działania na rzecz interesu emerytów (np. uwłaszczenie użytkowników ogródków działkowych) bądź skierowane przeciw temu interesowi (zamrożenie wysokości emerytur). Jak ilustruje rycina 9.2, badani emeryci spostrzegali polityka działającego na rzecz interesów ich grupy jako znacznie bardziej moralnego od polityka działającego wbrew tym interesom. Jednak studenci prawa czytający dokładnie te same opisy zupełnie nie widzieli takich różnic, które zresztą dokładnie przekładały się na skłonność do głosowania na danego polityka w wyborach. To, co dobre dla mojej grupy, jest więc dobre „w ogóle", czyli moralne.

Jak wskazuję w wielu miejscach tego podręcznika, ludzie są gatunkiem ultraspołecznym - wszystko, co ważne, robią w obecności i z udziałem innych. Owa ultraspołeczność daje o sobie znać także w tym sensie, że są oni silnie motywowani do przynależności społecznej (zob. rozdz. 2.2.1) - chętnie należą do grup społecznych, z którymi się identyfikują, którym ulegają i na rzecz których podejmują wiele wysiłków, nierzadko kosztem osobistego interesu. Konformizm, czyli uleganie większości, jest znacznie silniejszy w odniesieniu do grup własnych (których jest się członkiem) niż grup obcych (do których się nie należy). Na przy-



Rycina 9.2. Oceny moralności polityka działającego na rzecz interesów emerytów lub wbrew nim - formułowane przez emerytów lub studentów

Źródło: na podstawie danych w Cisłak i Wojciszke, 2006.

kład w jednym z badań nad konformizmem wykorzystującym metodę Ascha (zob. rozdz. 11.1.2) studenci psychologii ulegali w 58% przypadkach innym studentom psychologii, ale zaledwie w 8% studentom historii (Abrams et al., 1990). Uleganie własnej grupie rośnie przy tym w obliczu konfliktu międzygrupowego oraz jest tym silniejsze, im bardziej jednostka identyfikuje się z grupą (Christensen et al., 2004). Również samo działanie norm moralnych jest często ograniczane do członków grupy własnej - liczne święte księgi nakazują, by nie zabijać bliźniego, ale bliźnimi są jedynie członkowie grupy własnej, te same księgi nakazują zaś zabijać niewiernych, czyli członków grup obcych.

Osoby działające wbrew interesom grupy (szczególnie ‚jeżdżące na gapę", czyli eksploatujące innych) są przez nią z reguły karane, nawet jeśli jest to zabieg kosztowny. Co więcej, badania z użyciem neuroobrazowania wskazują, że karanie Jeżdżących na gapę" aktywizuje w korze mózgowej ośrodki nagrody, co sugeruje, iż jest ono odczuwane jako dobre, a w każdym razie przyjemne (de Quervain et al., 2004). Takie „altruistyczne karanie" zapewnia też wysoki poziom współdziałania w sytuacjach dylematu społecznego, w których kooperacja bez karania szybko spada. Kiedy badani mogą wybrać udział w pracach grupy kooperacyjnej, która ma możliwość karania albo jej nie ma, z reguły początkowo wybierają tę „przyjemniejszą", czyli bez karania. Widząc jednak szybko malejącą skłonność do współpracy, zmieniają decyzję i przechodzą do grup, które mogą karać „za zdradę" (Gurerk, Irlenbusch i Rockenbach, 2006). Wszystkie te dane pochodzą z gier wymyślonych na gruncie ekonomii behawioralnej, natomiast obserwacje różnych rzeczywistych grup społecznych przekonują że zdrada grupy czy samo jej opuszczenie były powszechnie uważane za niemoralne i karane często śmiercią jak kiedyś apostazja, czyli odstąpienie od wiary. Współcześnie, w naszym kręgu kulturowym, takie kary i oceny pozostają prawnie zarezerwowane dla czasów wojny, choć w wielu innych kulturach obowiązują na co dzień - na przykład w niektórych krajach muzułmańskich odstąpienie od islamu nadal jest karane śmiercią.

9.1.4. Autorytet i władza

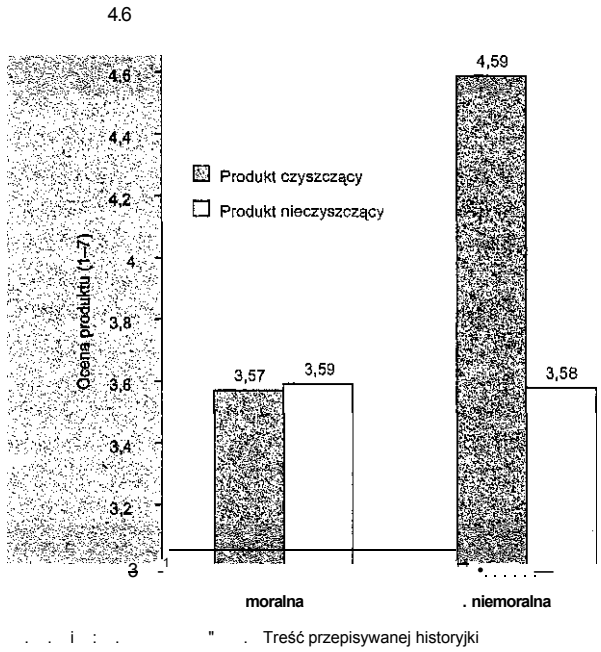
Klasyczne eksperymenty Milgrama (1974) ujawniły zdumiewająco silną uległość ludzi wobec autorytetów - nawet gdy wypełnianie poleceń oznacza ewidentną krzywdę innego człowieka, większość wykonuje rozkazy autorytetu (zob. rozdz. 11.1.3). Jednym z powodów tej uległości jest moralna sankcja autorytetu - wypełnianie rozkazów tych, którzy mają władzę jest samo w sobie dobre i moralnie pożądane, podobnie jak okazywanie autorytetom respektu i poszanowania. Liczne obserwacje historyczne przekonują, że w większości społeczeństw uległość wobec autorytetu bywała wymagana i nagradzana, sprzeciwianie się władzy zaś - piętnowane i karane jako buntownicze niszczenie naturalnego porządku świata. Krańcowy, choć częsty w historii przejaw takiego podejścia do władzy stanowiło jej ubóstwienie - dla starożytnego Wschodu typowe było traktowanie władców jako bogów, co przetrwało jeszcze do czasów II wojny światowej, podczas której cesarz Japonii nadal był uważany za boga. Na Zachodzie ubóstwienie władzy pozostawało słabsze, choć rozbudowane obrzędy koronacyjne (szczególnie we Francji) zawsze zawierały pierwiastek uświęcenia władzy królewskiej i nadania jej w ten sposób sankcji moralnej. W monarchiach absolutnych - typowych dla Europy XVII wieku - słowo władcy było nie tylko prawem, lecz także nakazem moralnym.

Dane antropologiczne przekonują, że jedną z podstawowych relacji społecznych jest relacja hierarchiczna, której istotę stanowi to, że nieliczne jednostki na górze hierarchii mają nieograniczony dostęp do zasobów społeczności, podczas gdy inni, bardziej liczni, mają taki dostęp jedynie w ograniczonym zakresie i za zgodą tych, którzy uplasowani są wyżej (zob. ramkę Teoria 14). Jednostki o wysokiej pozycji społecznej darzone są głębszym respektem o moralnym podtekście, mają większe prawa, ale też i obowiązek troszczenia się o tych, którzy znajdują się niżej w hierarchii. W czasach współczesnych relacje społeczne są nieporównanie bardziej równościowe, skłonność zaś do opatrywania autorytetów sankcją moralną cechuje głównie osoby o poglądach prawicowych i konserwatywnych (Graham, Haidt i Nosek, 2009). Badania reprezentatywnej próby dorosłych Amerykanów przekonują, że osoby religijne silniej wierzą w zdolność sądu najwyższego do słusznego rozwiązywania złożonych problemów moralnych (takich jak dopuszczalność samobójstwa na życzenie pacjenta), co nie zależy od rodzaju wyznania, lecz od siły religijności (Wisneski, Lytle i Skitka, 2009). Ponadto osoby religijne formułują takie oceny szybciej, co sugeruje, że iffają one u nich bardziej intuicyjny i automatyczny, a mniej przemyślany charakter. Pomimo bogactwa danych historycznych i antropologicznych świadczących o autorytecie jako podstawie moralności psychologia społeczna zgromadziła jak na razie bardzo niewielką liczbę dowodów na prawdziwość tej tezy.

Jak to się robi 9: Zjawisko Lady Makbet

Czystość moralna i fizyczna są ze sobą tak silnie skojarzone, że brak jednej powoduje kompensacyjne uaktywnienie dążenia do drugiej. Przenikliwy obserwator ludzkiej natury, William Shakespeare, zilustrował to zjawisko zmywania grzechu w jednej ze scen dramatu. *Lady Makbet.* **Po zdradzieckim zamordowaniu króla Dunkana tytułowa bohaterka usiłuje zmyć ze swych rąk plamę krwi, która tak naprawdę jest plamą ria sumieniu. Czy takie metaforyczne zabiegi oczyszczają sumienie?. Sprawdzali to w interesującej serii badań Chen-Bo Zhong i Katie Liljenquist (2006). Prosili uczestników o przypomnienie i opisanie własnego niemoralnego lub moralnego uczynku, po czym badali umysłową dostępność (aktywizację) pojęć związanych z czystością. Badani mieji uzupełnić brakujące litery w niekompletnych słowach, które po tym zabiegu oznaczały obiekty związane z czystością lub nie - na przykład SH_ _ ER można uzupełnić jako** *śhower* **(piysznic) albo** *shaker.* **Spośród sześciu takich słów osoby piszące poprzednio o własnej niemoralności uzupełniały 1,5 słowa w „czystościowy" sposób, podczas gdy te z grupy piszącej o moralności uzupełniły w ten sposób tylko 0,9 słowa. W ten sposób badacze dowiedli, że moralne zbrukanie powoduje wzrost dostępności pojęć związanych z fizyczną czystością. W kolejnym eksperymencie badani mogli wybrać jako rekompensatę za wzięcie w nim udziału albo długopis, albo chusteczki antyseptyczne. Uczestnicy „zbrukani" wspomnieniem niemoralnego uczynku dwukrotnie częściej (67%) wybierali chusteczki higieniczne niż ci przypominający sobie własny moralny postępek (33%).**

Kolejne eksperymenty pokazały, że moralne zbrukanie wzbudza też motywację do fizycznego oczyszczenia. Uczestników poproszono o własnoręczne przepisanie historyjki o moralnej lub niemoralnej treści napisanej w pierwszej osobie liczby pojedynczej, Następnie oceniali oni szeregwyrobów; takich jak baterie, batoniki, płyty CD, a wśród nich także kilka produktów czyszczących różnych marek — mydełko,, pastę do zębów, płyn dezynfekujący. Jak ilustruje rycina 9.3, badani, którzy symbolicznie „zbrukali się", przepisując niemoralną historię, ujawniali wyraźnie silniejsze upodobanie do.produktów czyszczących, zgodnie ze znaną zasadą motywacyjną wzrostu atrakcyjności obiektów ułatwiających osiągnięcie aktualnie wzbudzonego celu („głodnemu bardziej smakuje"). Ostatecznym potwierdzeniem teży, że moralne zbrukanie wzbudza motywację do oczyszczenia, są wyniki ostatniego eksperymentu, który wykazał, że badani przypominający sobie własny niemoralny postępek byli bardzo skłonni pomóc nieznajomemu studentowi (74% pomagało), kiedy jednak po przypominaniu wytarli ręce antyseptyczną chusteczką, ich skłonność do pomagania spadała niemal o połowę (pomagało 41%). U badanych, którzy mieli okazję wyczyścić sob|e ręce, spadała też intensywność wywoływanych wspomnieniem emocji moralnych (żal, poczucie winy, wstyd i.wstręt), choć nie dotyczyło to emocji negatywnych niezwiązanych z moralnością. Samo więc myślenie o własnej niemoralności nasila skłonność ludzi do odzyskania czystości moralnej za pomocą fizycznego oczyszczenia się lub zachowań moralnych, przy czym te dwa ostatnie działania są^częściowo równoważne, wykonanie jednego z nich osłabia bowiem skłonność do drugiego.



Rycina 9.3. Wpływ własnoręcznego przepisywania moralne] lub niemoralnej historyjki na atrakcyjność produktów związanych i niezwiązanych z czystością

Źródło; Zhong i Liljenquist, 2006, s. 1452.

9.1.5. Czystość

Fizyczna czystość często pojawia się jako metafora czystości moralnej, jak biała suknia panny młodej kontra czarny charakter o ciemnym zaroście. Czystość fizyczna likwiduje więc - w ludzkim mniemaniu, a raczej w bezwiednych i irracjonalnych reakcjach - brud moralny, jak to ilustruje zjawisko Lady Makbet, czyli zmywanie grzechu opisane w ramce Jak to się robi 9. Czystość fizyczna promuje też czystość moralną. W porównaniu z warunkami kontrolnymi badani znajdujący się w pokoju o powietrzu oczyszczonym za pomocą zapachowego (cytrynowego) aerozolu silniej odwzajemniali zaufanie do nieznajomego człowieka i bardziej byli skłonni do bezinteresownego działania na rzecz środowiska naturalnego (Liljenąuist, Zhong i Galinsky, 2010). Natomiast zbrukanie wywołuje emocję wstrętu zarówno wtedy, kiedy ma charakter fizyczny (kontakt z insektami, padliną czy odchodami), jak i moralny (seks z kurczakiem).

Wstręt rozwinął się u ludzi zapewne jako reakcja na szkodliwe substancje, co niosło adaptacyjne korzyści u tak wszystkożernego gatunku jak nasz. Natomiast u współczesnych jego przedstawicieli wstręt jest także emocją moralną. Kiedy ludzie oceniają niemoralne uczynki, takie jak przywłaszczenie sobie znalezionego portfela z pieniędzmi i adresem właściciela, potępienie moralne staje się ostrzejsze w obecności uczucia wstrętu wywołanego brzydkim zapachem lub brudem pomieszczenia, w którym formułują oceny (Schnall et al., 2008). Takie zjawisko bezwiednego przeniesienia wstrętu występuje także w odniesieniu do działań, które same w sobie go nie wywołują, ale dotyczy ocen jedynie moralnych, nie zaś wszelkich. Co ważne, przeniesienie takie nie zachodzi przy innych emocjach negatywnych, takich jak smutek. Wszystko to sugeruje, że wstręt jest - podobnie jak oburzenie - emocją moralną. Samo jej pojawienie się wywołuje lub nasila oceny moralne i wpływa na regulację tego rodzaju zachowań. W szerszym planie dane te dowodzą „ucieleśnionego" charakteru emocji (zob. rozdz. 5.1.3), a więc faktu, że reakcja cielesna jest podłożem emocji niezależnym od przemyślanej i świadomej interpretacji zdarzeń. Zgodnie z omawianym dalej intuicjonizmem moralnym natychmiastowe reakcje afektywne stanowią kluczową przesłankę ocen moralnych oddziałującą, zanim ludzie zdążą jakieś zdarzenie ocenić z punktu widzenia norm etycznych. Automatyczna reakcja wstrętu („robi mi się niedobrze na ten widok") jest wyjątkowo dobrze predestynowana do tej roli.

Etyka czystości z reguły wiąże się z nakazami i zakazami religijnymi, a rytuały oczyszczenia od tysięcy lat są istotą wielu obrzędów o tym charakterze. Zdaniem Shwedera i współpracowników (1994) dążenie do czystości to przejaw etyki boskości, na gruncie której człowiek jest rozumiany jako byt duchowy stanowiący odbicie bogów i zobowiązany do utrzymania czystości i niepokalania swej pochodzącej od nich duchowej natury. Na gruncie tej etyki potępiane są takie działania, które we współczesnej cywilizacji „globalnej wioski" zdają się łamaniem jedynie obyczajowych konwencji, a nie nakazów moralnych - jak jedzenie „nieczystych" stworzeń (judaizm), uprawianie seksu (średniowieczne i późniejsze chrześcijaństwo) czy łamanie skomplikowanych tabu dotyczących czystości i pokalania (hinduizm). Choć etyka czystości wydaje się-zanikać w głównym nurcie współczesnego świata Zachodu, przytoczone badania przekonują, że zanik ten nie jest całkowity, czystość zaś odgrywa kluczową rolę w licznych społeczeństwach i religiach tradycyjnych. Wydaje się, że etyka czystości jest najbardziej zmienna kulturowo spośród wszystkich pięciu omawianych tu podstaw moralności.

9.2. Oceny moralne

Psychologia społeczna najbardziej ceni sobie badanie wyznaczników zachowań społecznych, czyli ludzkiego postępowania w kontaktach z innymi, stąd wiele rozdziałów tego podręcznika poświęconych jest różnym rodzajom zachowania (agresja, pomaganie, rozwiązywanie konfliktów). W pewnych dziedzinach jednak równie ważne są inne rodzaje zmiennych, a w dziedzinie moralności kluczowy charakter mają nie tylko zachowania, lecz także oceny moralne. Jak wskazywałem w rozdziale 5.1.3, ludzie są szczególnie mocno wyczuleni na informacje o cudzej moralności, która jest najważniejszym czynnikiem kształtującym oceny i postawy interpersonalne. To właśnie oceny moralne decydują o tym, kogo akceptujemy, a kogo odrzucamy i to one przesądzają o skłonności do karania innych, jak była o tym mowa poprzednio.

9.2.1. Model racjonalistyczny

Pewna kobieta była bliska śmierci; chorowała na raka. Lekarze przypuszczali, że może ją uratować nowe lekarstwo - związek radu niedawno wykryty przez aptekarza mieszkającego w tym samym mieście. Produkcja lekarstwa była kosztowana, a w dodatku jego wynalazca życzył

sobie opłaty dziesięciokrotnie przewyższającej koszty produkcji. Sam płacił 200 dolarów za rad, a za wyprodukowane zeń lekarstwo żądał 2000. Mąż chorej kobiety, Heinz, zwrócił się z prośbą 0 pożyczkę do wszystkich znanych sobie osób, ale udało mu się zebrać jedynie 1000 dolarów, a więc połowę potrzebnej sumy. Powiedział aptekarzowi, że żona umiera i prosił o upust ceny za lek bądź o możliwość zapłacenia połowy sumy w późniejszym terminie. Jednak aptekarz odpowiedział: „Nie. Ja odkryłem to lekarstwo 1 zamierzam na nim zrobić pieniądze". Jak, twoim zdaniem, powinien postąpić Heinz? (Kohlberg, 1984).

Na to pytanie nie można odpowiedzieć jednym słowem, Heinz stoi bowiem przed złożonym dylematem moralnym, w którym różne racje przemawiają za przeciwstawnymi kierunkami działania. Dla rozpoznania i charakterystyki oceny moralnej człowieka, który się znajdzie w sytuacji takiego dylematu, ważniejsze od samego jej znaku (potępienie lub pochwała postępku Heinza) jest uzasadnienie oceny. Tak właśnie rozumował Lawrence Kohlberg (1984), który stawiał przed badanymi dziewięć dylematów (ten o Heinzu jest najbardziej znany) i analizował uzasadnienia formułowanych przez nich ocen, próbując dociec, na jakich podstawach ludzie formułują oceny, a tym samym - jak w ogóle rozumieją moralność. Liczne badania nad osobami w różnym wieku (w tym badania podłużne) stały się bazą do stworzenia **pozmawczo-rozwojowej teorii moralności.** Zakłada ona, że ludzie rozumieją moralność na co najmniej pięć sposobów scharakteryzowanych pokrótce w tabeli 9.2. Te sposoby rozumienia moralności zmieniają się od prostych i konkretnych do bardziej złożonych i abstrakcyjnych, układają się zatem w pewną sekwencję rozwojową. Sekwencja ta silnie się wiąże z ogólnym poziomem rozwoju poznawczego (autor pozostawał tu pod wyraźnym wpływem teorii Jeana Piageta) i ma niezmienny charakter: wszyscy ludzie, niezależnie od klasy społecznej i kultury, przechodzą przez te same stadia rozwoju moralnego, w tej samej kolejności scharakteryzowanej w tabeli 9.2. Stadia rozwoju moralnego wzajemnie się zastępują, to znaczy ktoś, kto osiągnął na przykład stadium 3, nigdy nie schodzi w swoich ocenach na niższe stadia 2 lub 1. Poszczególne stadia są też wewnętrznie spójne, czyli jednostka zdolna do rozwiązania jakiegoś problemu moralnego na stadium 4, rozwiązuje na podobnym poziomie abstrakcji także inne problemy moralne o odmiennej treści.

Rozumowanie moralne ma charakter słowny i przemyślany, wymaga zatem czasu, wysiłku, intencji oraz rosnących - wraz z kolejnymi stadiami - zdolności poznawczych. Wydając oceny moralne, człowiek zachowuje się zatem niczym uczony poszukujący prawdy - jedna z wczesnych prac Kohlberga (1968) nosi nawet tytuł *Dziecko jako filozof moralności.* Choć autor sam nie badał zachowań moralnych, zakładał, że im wyższy poziom rozwoju moralnego i lepsze rozumienie dylematu, tym większe prawdopodobieństwo, że człowiek zachowa się zgodnie ze swoim wzrastającym zrozumieniem sytuacji (Kohlberg i Candee, 1984). Czyli wiedza jest cnotą: lepsze rozumienie istoty sytuacji samo w sobie wzbudza bardziej moralne postępowanie.

Teoria poznawczo-rozwojowa z czasem stała się niezwykle popularna i rozbudowana - podręcznik do stosowania „Standardowego Wywiadu Oceny Rozwoju Moralnego", zawierający przykłady wypowiedzi badanych i sposoby ich punktowania, rozrósł się do 900 stron (Colby i Kohlberg, 1987). Zainspirowała też wiele badań, które w końcu do-

Tabela 9.2. Stadia rozwoju moralnego według Kohlberga

Stadium	Opis
Stadium 1	Moralność jest definiowana jako unikanie łamania reguł popartych groźbą kary, jako „posłuszeństwo dla samego posłuszeństwa" oraz „unikanie wyrządzenia szkody ludziom i szkód materialnych".
Stadium 2	Moralność jest definiowana w kategoriach wymiany instrumentalnej, jako „działanie we własnym interesie i zezwolenie na to samo innym" oraz „dokonywanie transakcji i angażowanie się w wymianę na zasadzie równości".
Stadium 3	Moralność jest definiowana w kategoriach podtrzymywania wzajemnych relacji, wypełniania oczekiwań, bycia spostrzeganym jako człowiek dobry oraz w kategoriach troski o innych; ważnymi wartościami moralnymi są zaufanie, lojalność, szacunek i wdzięczność.
Stadium 4	Moralność jest definiowana w kategoriach podtrzymywania systemów społecznych, które są korzystne dla ich uczestników.
Stadium 5	Moralność jest definiowana w kategoriach wypełniania zobowiązań społecznych wynikających z „dobrowolnie zawieranych" kontraktów społecznych w imię „racjonalnego kalkulowania ogólnej użyteczności" oraz „największej sumy dobra obejmującego największą liczbę osób".

Źródło: Krebs i Denton, 2005, s. 631; cytaty w cudzysłowie pochodzą z pracy Colby i Kohlberg, 1987, s. 18-19.

prowadziły do jej odrzucenia, jak to zwykle bywa z popularnymi koncepcjami. Przede wszystkim okazało się, że rozwój moralny wcale nie polega na zastępowaniu jednych stadiów przez późniejsze, nie jest zatem tak, że kiedy jednostka osiągnęła na przykład stadium 4, to już nie sąjej dostępne stadia 2 czy 3. Przeciwnie, te same osoby, które pewne dylematy rozwiązują za pomocą rozumowania ze stadiów „wyższych", dylematy o innej treści rozstrzygają na prostsze sposoby. Doprowadziło to do odrzucenia samej idei, by ludzi przyporządkowywać do różnych etapów rozumowania moralnego, ponieważ głównym jego wyznacznikiem nie jest dojrzałość poznawcza jednostki, lecz rodzaj i treść rozwiązywanego problemu (Krebs i Denton, 2005). Faktyczne problemy życiowe mocno się różnią od klasycznych dylematów Kohlberga przede wszystkim dlatego, że w życiu oceniamy nie abstrakcyjne postaci, lecz osoby, z którymi jesteśmy związani, które kochamy albo odrzucamy, problemy zaś wikłają zwykle naszą osobistą lojalność w stosunku do takich osób oraz obligację do pomagania im albo do karania ich za wykroczenia itd. Rozwiązując abstrakcyjne dylematy Kohlbergowskie, połowa ludzi wychodzi ponad stadium 3 (choć prawie nikt nie osiąga stadium 5), natomiast przy rozwiązywaniu rzeczywistych problemów życiowych poza stadium 3 wychodzi zaledwie 5% badanych (ibidem). Ponadto rzeczywiste oceny życiowe bardzo często dotyczą naszych własnych postępków moralnych, które z reguły oceniamy nieporównanie łagodniej od postępków cudzych (Krebs i Laird, 1998). Wiąże się to oczywiście z silną motywacją do formułowania pochlebnych sądów na temat własnej osoby, o czym była szeroko mowa w rozdziale 7.2.

Poznawczo-rozwojowa teoria rozwoju moralnego nie jest jedynym racjonalistycznym podejściem do sądów moralnych. Filozofowie moralności od dawna każą nam rozwiązywać dylematy przeciwstawiające sobie różne przesłanki ocen moralnych, aby sprawdzić, na których ludzie faktycznie opierają swe oceny (Thomson, 1990). Bardzo popularny jest taki oto dylemat: „Wyobraź sobie, że wagon odczepił się od lokomotywy i stacza się z wielką szybkością na pięciu robotników pracujących na torach, i z pewnością ich zabije. Ty jednak stoisz przy zwrotnicy, za pomocą której możesz skierować rozpędzony wagon na inny tor, gdzie zginąłby tylko jeden pracujący tam robotnik". Mając taki wybór, większość ludzi uważa za właściwe przełożenie zwrotnicy, aby spowodować śmierć jednej, a nie pięciu osób, czyli dokonuje wyboru utylitarnego (śmierć jednej osoby jest mniejszym złem od śmierci pięciu). W innej wersji tego dylematu jedynym sposobem ocalenia pięciu robotników jest zepchnięcie z mostu jednego dużego mężczyzny, którego ciało zatarasowałoby drogę wagonu. W tej sytuacji większość badanych odmawia zepchnięcia mężczyzny na tor i woli zgodzić się na śmierć pięciu osób, czyli dokonuje wyboru deontycznego (zabicie człowieka jest zawsze złe i nie może służyć jako środek do innego celu). Z logicznego czy racjonalnego punktu widzenia oba dylematy mają identyczny charakter - wybór między śmiercią jednej bądź pięciu osób, a jednak ludzkie wybory są tu radykalnie odmienne. Dlaczego? Prawdopodobnie z powodu emocji, które są silniejsze przy dylematach osobistych (takich jak zepchnięcie mężczyzny) niż bardziej bezosobowych (przełożenie zwrotnicy). Emocje te włączają się w oceny moralne i zmieniają treść decyzji - wskutek negatywnej emocji opcja zepchnięcia mężczyzny staje się bardziej odrażająca od przełożenia zwrotnicy. Badania z użyciem fMRI, jednej z technik neuroobrazowania mózgu, wykazały, że istotnie rozważaniu dylematów osobistych towarzyszy silniejsza aktywizacja tych obszarów kory mózgowej, które są zwykle zaangażowane w przetwarzanie silnie emocjonalnej informacji (brzuszno-przyśrodkowa część kory przedczołowej; Greene et al., 2001).

9.2.2. Model intuicjonistyczny

> Studenci Julia i Marek są rodzeństwem podróżującym po Francji podczas letnich wakacji. Pewnego razu nocują na odludziu w wynajętym domku nieopodal plaży. Dochodzą do wniosku, że przyjemnie i interesująco byłoby uprawiać ze sobą seks - poszerzyłoby to zakres ich doświadczeń. Julia już od pewnego czasu zażywała tabletki antykoncepcyjne, ale Marek na wszelki wypadek założył prezerwatywę. Przygoda ta sprawiła im przyjemność, ale oboje zdecydowali się już tego nie powtarzać i pamiętać o tej nocy jako o czymś, co ich do siebie jeszcze bardziej zbliżyło.
>
> Co o tym myślisz? Czy postąpili we właściwy sposób, uprawiając seks? (Haidt, 2001, s. 814).

Znaczna większość osób badanych przez Haidta (ibidem) bez wahania i namysłu stwierdza, że Julia i Marek postąpili niewłaściwie, ale wszyscy mają duże kłopoty z uzasadnieniem swojego potępienia. Wiele osób wskazuje na możliwość genetycznych powikłań, a kiedy zwrócić ich uwagę na zabezpieczenia antykoncepcyjne, to mówią o zgorszeniu innych, a kiedy przypomnieć, że nikt tego nie widział, to wspominają o możliwej traumie psychicznej bohaterów. Po wyczerpaniu tych

kilku możliwości ludzie stwierdzają po prostu „nie potrafię tego uzasadnić, ale czuję, że postąpili źle". Podobnie oceniają inne postępki opisane na wstępie tego rozdziału - dotyczące flagi, złamania przyrzeczenia czy seksu z kurczakiem. Reakcje na te historyjki to przykład intuicji moralnych - przeświadczenia, że coś jest dobre lub złe, przy czym przeświadczenie takie pojawia się w świadomości w sposób dość nagły i bez poprzedzających je rozważań, dlaczego jakiś czyn jest dobry lub zły, więc bez rozumowania moralnego zakładanego przez racjonalistyczny model ocen moralnych. Intuicje moralne mają natychmiastowy, nieprzemyślany i automatyczny charakter. Pojawiają się bez namysłu, wysiłku i uzasadnienia jako oczywiste prawdy, które „każdy" („podobny do mnie") widzi. Tego rodzaju dane posłużyły Haidtowi (2001) do sformułowania **intuicjonistycznego** modelu ocen **moralnych** zakładającego, że w przeważającej części są one rezultatem automatycznego, nie zaś kontrolowanego przetwarzania danych i opierają się na prostych odczuciach dobra i zła wywoływanych przez oceniany postępek. Mniej lub bardziej racjonalne uzasadnienia ocen odwołujące się do łamania norm czy innych przesłanek są natomiast przywoływane po dokonaniu oceny (szczególnie wtedy, kiedy ktoś ją kwestionuje), zwykle nie są konieczne do jej sformułowania i stanowią raczej racjonalizację oceny niż jej rację (faktyczne uzasadnienie).

Za intuicjonizmem moralnym przemawia także pojawianie się preferencji dobra u niemowląt na tyle małych, że nie posługują się jeszcze językiem. Hamlin, Wynn i Bloom (2007) organizowali sześcio- lub dziecięciomiesięcznym niemowlętom coś w rodzaju przedstawienia kukiełkowego z trzema postaciami. Jedna wchodziła na pagórek, w czym albo przeszkadzała druga kukiełka, spychając ją w dół, albo też - przy innych okazjach - pomagała trzecia kukiełka, łagodnie popychając pierwszą ku górze. Kiedy położono „przeszkadzacza" na tacy obok „pomagacza" zarówno sześcio-, jak i dziesięciomiesięczne niemowlęta o wiele bardziej wolały dotykać lub brać do ręki „pomagacza". Gdy w dalszej części przedstawienia pierwsza kukiełka zdawała się przytulać „przeszkadzacza", starsze (ale nie młodsze) niemowlęta dłużej się temu przyglądały (jakby się dziwiły) niż niemowlęta oglądające kukiełkę przytulającą „pomagacza". Sugeruje to, że pewne elementarne preferencje dobra i zła mogą być albo wrodzone, albo nabyte wcześniej od języka, który zatem nie jest konieczny do ich powstawania ani wyrażania.

Innym argumentem na rzecz intuicjonizmu moralnego jest uzależnienie ocen od emocji. Ocena moralna ulega zmianie, kiedy zmieniają się fakty - na przykład jeżeli Heinz kradnie, by uratować życie nie swojej żony, lecz kota. Tak wywołana zmiana oceny jest oczywista i przewidywana przez model zarówno intuicjonistyczny, jak i racjonalistyczny. Niemniej tylko model intuicjonistyczny przewiduje zmianę oceny pod wpływem emocji, model racjonalistyczny zaś każe tu przewidywać brak jakichkolwiek zmian oceny, jako że emocje nie wpływają na racje. Postępek ocenianego człowieka pozostaje przecież w takim samym stopniu zgodny lub sprzeczny z zasadami niezależnie od tego, czy osoba formułująca oceny jest akurat rozemocjonowana, czy nie. A jednak oceny moralne w rzeczywistości zmieniają się pod wpływem emocji nawet wtedy, gdy te drugie wcale nie wiążą się z ocenianym postępkiem. Wheatley i Haidt (2005) wprowadzali badanych w stan hipnozy i w sugestii posthipnotycznej zalecali im odczucie wstrętu na widok pewnego słowa (np. „często"). Uczestnicy czytali następnie historyjkę o studencie, który działał w samorządzie i (często) lubił zabierać głos w sprawach cieszących się szerokim zainteresowaniem wśród innych studentów. Choć cały opis w ogóle nie dotyczył moralności, badani, u których pojawiało się słowo „często" (a w związku z tym i emocja wstrętu), surowiej oceniali charakter bohatera niż ci, u których słowo to nie występowało (i którzy nie przeżywali wstrętu). Przeżywanie jakiejś emocji wskutek sugestii posthipnotycznej jest zdarzeniem niecodziennym, ale daje pewność, że emocja ta nie ma związku z ocenianymi postępkami. Późniejsze badania wspominane w rozdziale 9.5 pokazały, że wstręt podobnie wpływa na oceny moralne, kiedy jest wywoływany w bardziej naturalny sposób (np. przez brud w pokoju, w którym badani dokonywali ocen), a oceniane postępki są niemoralne.

Spór między racjonalizmem i intuicjonizmem bywa często ujmowany jako problem, czy oceny moralne są uzależnione od czynników emocjonalnych, czy poznawczych („serce czy rozum"). Takie postawienie sprawy ma jednak niewielki sens z uwagi na to, że emocje zwykle są silnie nasycone myśleniem. Zarówno rozumowanie, jak i intuicje moralne są reakcjami poznawczymi, przy czym zgodnie z tym, co wiemy o ogólnych zasadach automatycznego przetwarzania informacji, oceny intuicyjne pozostają silnie nasycone emocjami (Haidt i Kesebir, 2010). Skrajnym przypadkiem niemoralności są psychopaci - stanowią oni zaledwie 1% mężczyzn (wśród kobiet odsetek ten jest znacznie mniejszy), ale szacuje się, że są sprawcami około połowy najgroźniejszych przestępstw, takich jak

seryjne morderstwa czy zabójstwa policjantów na służbie. Analizy postępowania psychopatów pokazują, że zdają sobie oni sprawę z treści norm moralnych, a także z następstw swojego postępowania dla ofiar (ibidem). Świetnie wiedzą zatem, że ich postępowanie jest złe, kompletnie nie przejmują się jednak uczuciami swoich ofiar i sami nie przeżywają takich uczuć moralnych, jak empatia, poczucie winy czy wstyd. Badania wykorzystujące techniki neuroobrazowania wskazują na obniżoną aktywność tych części mózgu psychopatów, które są zwykle odpowiedzialne za powstawanie wymienionych emocji (Blair, 2007), choć ich mózgi normalnie reagują na przykład na bodźce zagrażające im samym.

Podobne do psychopatii objawy spotyka się u osób z uszkodzeniem brzuszno-przyśrodkowej części kory przedczołowej, które tracą zdolność bezwiednego włączania emocji we własne oceny i decyzje (Damasio, 2002). Osoby z takimi uszkodzeniami poprawnie rozwiązują testy rozumowania moralnego, ponieważ zachowują wiedzę 0 obowiązujących normach postępowania. Wiedzy tej brakuje jednak wsparcia bezwiednych reakcji emocjonalnych mówiących, co jest dobre, a co złe. W rezultacie tracą zdolność automatycznego decydowania o dobru i złu oraz typową dla ludzi umiejętność powstrzymywania się od złych postępków - następuje deterioracja moralna ich charakteru, jak to się zdarzyło Fineaszowi Gage'owi, który stał się pierwszym szczegółowo opisanym przypadkiem takiego zaburzenia (ibidem). Gage był obiecującym robotnikiem kolejowym, który podczas odpalania dynamitu uległ wypadkowi - cienki metalowy pręt wbił mu się w policzek i wyleciał z głowy, przebijając mózg i uszkadzając płat czołowy Choć zewnętrzne rany uległy szybkiemu zagojeniu, charakter dotąd pracowitego i odpowiedzialnego robotnika uległ nieodwracalnym zmianom - stał się człowiekiem porywczym, wulgarnym 1 niezdolnym do podejmowania trafnych decyzji oraz do konsekwentnej ich realizacji. Z kolei badania z udziałem osób o normalnie funkcjonujących mózgach dowodzą, że ocenom i decyzjom moralnym towarzyszy wzrost aktywności tych części mózgu, które są odpowiedzialne za doświadczanie emocji (jak brzuszno-przyśrodkowa część kory przedczołowej i ciało migdałowate). Przy silnej ich aktywności ludzie mają większą skłonność do wyborów deontologicznych („nie popchnąć na tory dużego mężczyzny, choć umrze przez to pięć osób"), kiedy zaś aktywność emocjonalnych części mózgu jest mała, wybory stają się bardziej utylitarne („przełożyć dźwignię, kierując wykolejony wagon na pojedynczego człowieka, aby uratować pięć innych osób"; Greene et al., 2004).

Wciąż trwa dyskusja dotycząca względnej roli procesów automatycznych (intuicje) i kontrolowanych (racje) w wydawaniu sądów moralnych. Niektórzy autorzy przyjmują, że oba te rodzaje procesów działają łącznie, inni - że oddzielnie, na przykład naprzemiennie. Ogólna teoria procesów automatycznych i kontrolowanych pozwala zakładać, że te pierwsze działają zawsze i natychmiastowo, te drugie zaś - z pewnym opóźnieniem i tylko wtedy, kiedy człowiek jest motywowany do formułowania sądów i ma do tego możliwości, na przykład jego umysł nie jest pochłonięty jakimś innym równolegle wykonywanym zadaniem. Wynika z tego, że oceny moralne mają charakter głównie intuicyjny, intuicje te pojawiają się jako pierwsze z kolei, a choć mogą być modyfikowane świadomym namysłem, zwykle nie ma on miejsca. Wyjątkiem jest sytuacja, kiedy to samo zdarzenie budzi sprzeczne intuicje lub oceniający człowiek wie, że będzie musiał swoje oceny uzasadnić innym. Haidt i Kesebir (2010) nazywają takie stanowisko prymatem, choć nie dyktaturą intuicji. Pogląd ten najlepiej przystaje do zgromadzonych dotąd danych empirycznych i jest zgodny z ogólną wiedzą o różnicach między automatycznymi i kontrolowanymi procesami przetwarzania informacji. Procesy automatyczne mają charakter impulsywny, są silnie powiązane z emocjami, działają szybko i nieprzerwanie, natomiast procesy kontrolowane są stosunkowo powolne, a ich pojawienie się zwykle zależy od motywacji jednostki i jej możliwości przetwarzania (zob. rozdz. 3.1.3).

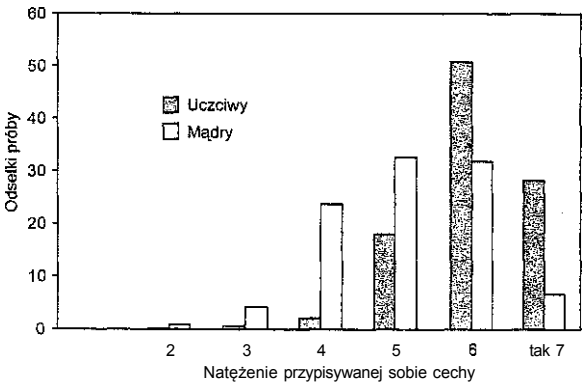
9.3. Wyznaczniki postępowania moralnego

Czy ludzie są uczciwi, czy nie? Na pewno sami siebie za takich uważają i jest to cecha, którą przypisują sobie w największym stopniu spośród wielu - możliwe, że wszystkich. Badania reprezentatywnej próby Polaków wykazały, że 97% uważa się za moralnych i to przeważnie w krańcowym natężeniu, choć za mądrych uważa się tylko 72% i to na ogół w umiarkowanym stopniu, co ilustruje rycina 9.4. W czasie gdy przeprowadzano ten sondaż, w naszym kraju zatrudnionych było ponad 100 tysięcy policjantów i dwa razy tyle pracowników ochrony, co wydaje się sporą liczbą, jak na upilnowanie owych 3% Polaków, którzy nie są uczciwi. Oczywiście paradoks jest tylko pozorny - ludzie mówią, że są uczciwi (i w to wierzą), często jednak zachowują się nieuczciwie. Każde dzie-

sięciolecie jest świadkiem niezliczonej liczby afer korupcyjnych. W Polsce korupcyjna propozycja, jaką wystosował pewien producent filmowy, spowodowała w 2005 roku upadek rządu, a następnie zupełną degrengoladę partii, która rząd ten tworzyła. W Stanach Zjednoczonych afery korupcyjne samych tylko firm Enron i WorldCom kosztowały podatników ponad 40 miliardów dolarów, choć oni sami są niewiele lepsi - aż jedna czwarta ludzi nie potępia zawyżania szkód ubezpieczeniowych, a piracki ściąganie z sieci muzyki, tekstów i filmów uprawia ponad połowa młodych użytkowników Internetu (Mazar i Ariely, 2006).

Wszędzie na świecie wielu ludzi postępuje nieuczciwie i to dlatego trzeba ich pilnować. Rodzi to przynajmniej dwa pytania - dlaczego ludzie tak często postępują nieuczciwie i dlaczego mimo to tak bardzo uważają się za uczciwych? Nie znamy odpowiedzi na drugie pytanie, choć można przypuszczać, że moralność jest tak dalece ludzką cechą, że nie jesteśmy w stanie jej sobie odmówić. Moralność jest zwykle kwestią oceny, w tę ocenę prawie zawsze uwikłane są intencje, a swoje intencje z reguły uważamy za dobre, stąd też oceny własnej moralności są niejako skazane na pozytywność. Takie pozytywne oceny własnej moralności stanowią też poręczny sposób na podbudowanie samooceny w sytuacji, w której okazuje się, że postąpiliśmy niemądrze i sprzecznie z własnym interesem. Ludzie, którzy spędzili wiele czasu na jakiejś bezsensownej czynności, zaczynają siebie uważać za bardziej moralnych, kiedy widzą, że inna osoba po prostu odmawia jej wykonania. Co ciekawe, ten subiektywny wzrost moralności nie pojawia się, kiedy tuż przed takim zdarzeniem podbudują sobie samoocenę w inny sposób (Jordan i Monin, 2008). Wygląda więc na to, że za pomocą wzmożonego poczucia własnej moralności zwalczamy niemiłe poczucie, że postępujemy niezbyt mądrze.

Na pytanie, dlaczego ludzie postępują nieuczciwie, udziela się zwykle czterech odpowiedzi. Po pierwsze, bywają oni niemoralni dlatego, że przynosi to korzyści, podczas gdy uczciwość powoduje ich przepadek i sama w sobie niesie koszty. Na przykład zgodne z normami dzielenie dóbr wywołuje niezadowolenie tych, którzy dostali mniej, niż chcieli, co może być źródłem poważnych kłopotów dla dzielącego. Niemoralność byłaby więc efektem **egoizmu.** Po drugie, pokusa do nieuczciwego zachowania może mieć charakter impulsywny, ludzie zaś często nie są w stanie tego impulsu zahamować - niemoralność byłaby więc efektem **braku samokontroli.** Po trzecie, ludzie postępują źle dlatego,



Rycina 9.4. Natężenie, z jakim Polacy z próby narodowej przypisują sobie uczciwość i mądrość (odpowiedzi na pytanie: 1 = zupełnie taki nie jestem, 4 = trudno powiedzieć, 7 = zdecydowanie taki jestem)

Źródło: Wojciszke i Baryła, 2006.

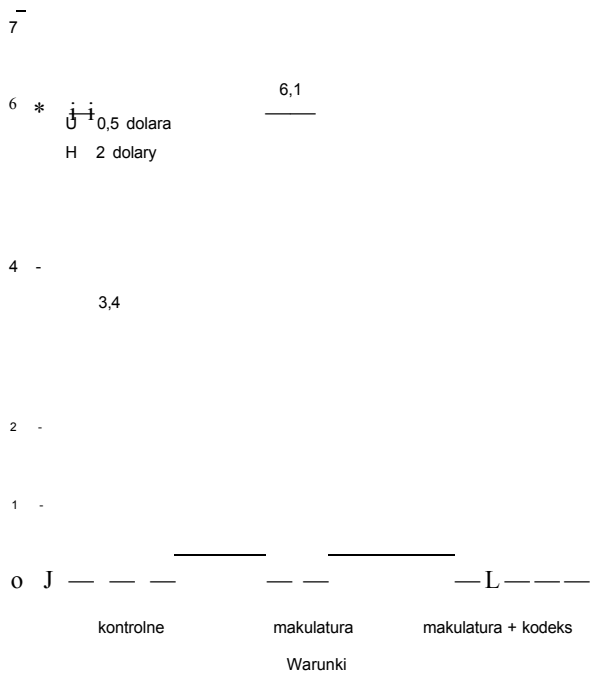
że nie znają norm moralnych, nie czują obligacji do podporządkowania się im bądź świadomie je odrzucają - albo w ogóle, albo w odniesieniu do niektórych rodzajów osób. Niemoralność byłaby więc efektem ignorancji, **braku** sumienia lub wykluczenia moralnego. Po czwarte, złe postępowanie wynika stąd, że ludzie naśladują niemoralność innych - albo bezmyślnie, albo świadomie, w imię pewnych lokalnych norm, które są amoralne z punktu widzenia szerszej społeczności. Niemoralność byłaby więc efektem **popadnięcia w** zle **towarzystwo.** Te cztery mechanizmy prowadzące do niemoralności są niezależne, choć się nie wykluczają, wręcz przeciwnie - często nawzajem się wspierają, przez co niemoralność stanowi istotny problem społeczny.

9.3.1. Zyski i koszty

Człowiek działa tak, aby maksymalizować własne zyski, minimalizować zaś straty, co odzwierciedla zarówno ekonomia klasyczna, jak i potoczna idea, że człowiek jest egoistą z natury. Każą one przewidywać, że będzie on działał moralnie wtedy, kiedy mu się to opłaca, natomiast prawdopodobieństwo nieuczciwości wzrasta, kiedy rosną płynące z niej korzyści, kiedy spada wielkość grożącej za nią kary i zwiększa się możliwość wykrycia nieuczciwości. Wiele badań dowodzi jednak, że ludzie rzadko bywają nieuczciwi w taki racjonalny sposób. Przykładem służą badania z użyciem gry „Dyktator" polegającej na tym, że jedna osoba dzieli jakąś sumę pieniędzy między siebie a inną osobę, ta zaś może podział zaakceptować (i wtedy każda dostaje tyle, ile przydzieliła osoba pierwsza) lub odrzucić, i wtedy żadna osoba nic

nie dostaje. Z racjonalnego punktu widzenia nawet podział 90 złotych do 10 złotych powinien zostać zaakceptowany przez drugą osobę, jako że lepiej mieć 10 złotych niż nic. Niemniej takie podziały są niemal zawsze odrzucane - ludzie wolą stracić 10, a nawet 40 złotych, niż zgodzić się na nierówny podział. Dlatego ci, którzy pieniądze dzielą, zwykle stosują podział równościowy (Ariely, 2009), choć nie wiadomo, czy kieruje nimi norma sprawiedliwości, czy chęć zysku.

Mazar, Amir i Ariely (2008) przeprowadzili serię pomysłowych badań stawiających uczestników w sytuacji pokusy zachęcającej do niewykrywalnego oszustwa, które mogło przynosić mniejsze lub większe zyski. Zadanie polegało na odnalezieniu w macierzy 12 liczb dwóch takich (jak 5,27 i 4,73), które sumowały się do dziesięciu. Takich macierzy było w sumie 20, a za rozwiązanie każdej uczestnicy mogli zarobić albo pół dolara, albo 2 dolary. Badani mieli na to tylko 5 minut, co pozwalało na wykonanie zaledwie trzech zadań, jak pokazują wyniki z warunków kontrolnych przedstawione na rycinie 9.5. Poza warunkami kontrolnymi, gdzie badani po prostu oddawali rezultaty swojej pracy badaczowi, który zliczał poprawne odpowiedzi i wypłacał pieniądze, stworzono jeszcze warunki „zbrodni doskonałej", gdzie uczestnicy mogli oszukać i było to niemożliwe do wykrycia. Proszono ich mianowicie o podanie tylko liczby rozwiązanych macierzy, same zaś arkusze z macierzami mieli wrzucić do niszczarki dokumentów, traktując je jako makulaturę. Jeżeli badani mieli zamiar oszukać, to niszczarka zapewniała im zupełną bezkarność, ponieważ bezpowrotnie likwidowała dowody oszustwa. Jak ilustrują środkowe słupki na rycinie 9.5, w tej sytuacji „rozwiązywali" oni znacznie więcej macierzy, czyli po prostu oszukiwali.



Rycina 9.5. Liczba „rozwiązanych" zadań w różnych warunkach w zależności od wielkości korzyści z oszukiwania

Źródło: Mazar, Amir i Ariely, 2008, s. 637.

Ważne są trzy dodatkowe wyniki. Po pierwsze, oszukiwanie nie zależało od wielkości zysku - oszukujący dla 2 dolarów robili to równie często jak ci, którzy oszukiwali dla zysku czterokrotnie mniejszego. Po drugie, choć oszustwo było nie do udowodnienia, badani wcale nie oszukiwali w stopniu maksymalnym, który wynosił 20. Przeciwnie, w całej serii tych badań obejmującej ponad 700 osób tylko kilku uczestników oszukiwało „na maksa", prawie wszyscy pozostali zaś oszukiwali tylko trochę, zawyżając swoje wyniki przeciętnie 0 20%. Po trzecie wreszcie, kiedy w innym badaniu manipulowano szansą wykrycia oszustwa (mała, średnia, duża), jej wielkość wcale nie wpływała na częstość oszukiwania. Badani oszukiwali równie często przy małej, jak i dużej szansie wykrycia oszustwa - wystarczyło, że tylko mieli taką możliwość. Te trzy wyniki pozostają w jaskrawej sprzeczności z tezą, że ludzie są naturalnymi egoistami oszukującymi po prostu dla zwiększenia własnych zysków. Rzecz jest bardziej skomplikowana, są oni bowiem co prawda żądni zysku, ale równocześnie chcą o sobie myśleć jako o osobach uczciwych. Wybierają więc kompromis - oszukują na tyle, by trochę zyskać, ale nie na tyle, by zostało to zakwalifikowane jako oszustwo.

Uczciwi ludzie (zwyczajni, a nie na przykład zawodowi złodzieje) są bardzo biegli w wykorzystywaniu wszelkich sposobów, aby swojego zachowania nie kwalifikować jako oszustwa, chętnie i skutecznie oszukując przy tym samych siebie. Jeżeli ktoś kradnie pracodawcy 10 złotych, to jest złodziejem. Jeżeli jednak zabiera z pracy pisaki tej samej wartości - aby dziecko miało się czym pobawić - to jest dobrym rodzicem. Mazar i współpracownicy (2008) pokazali, że pieniądze trudniej ludziom ukraść niż ich równowartość w żetonach. Badani otrzymujący za swą pracę żetony, które następnie wymieniali u innego badacza na pieniądze, częściej oszukiwali, silniej zawyżając uzyskane wyniki. Nic dziwnego, że najbardziej oszukują ci, którzy w ogóle nie dotykają banknotów, jak bankierzy, co pokazał kryzys finansowy w roku 2009. Samooszukiwanie jest tak skuteczne prawdopodobnie dlatego, że ludzie sami w nie wierzą. Na przykład Dan Ariely (2009) udowodnił, że ludzie

rozwiązujący test wiadomości nie tylko „wiedzą" więcej, kiedy w przypisie na dole strony znajduje się klucz odpowiedzi (czyli po prostu oszukują), lecz także przewidują, że w podobnym zadaniu w przyszłości uzyskają wyższy wynik (czyli oszukują też samych siebie). Dzieje się tak nawet w sytuacji zaaranżowanej w taki sposób, że uczestnicy są pieniężnie nagradzani za trafność swoich przewidywań. Zaprawdę, nie sposób się oprzeć własnej mądrości!

9.3.2. Normy społeczne

Ostatnia para słupków na rycinie 9.5 obrazuje oszukiwanie w sytuacji, gdy przed przystąpieniem do rozwiązywania macierzy badani podpisywali oświadczenie, że będą postępować zgodnie z kodeksem honorowym swojego uniwersytetu. Choć na ich uniwersytecie nie było żadnego kodeksu honorowego, podpisanie takiego oświadczenia zupełnie eliminowało oszukiwanie - badani rozwiązywali tyle samo zadań, co w warunkach kontrolnych, gdzie nie mogli oszukiwać. W innym eksperymencie ci sami autorzy prosili o przypomnienie sobie Dziesięciorga Przykazań (lub przeczytanych w młodości książek), co również prowadziło do zaniku oszukiwania, choć badani przypominali sobie zaledwie trzy przykazania, a liczba przywoływanych na pamięć przykazań nie wpływała na oszukiwanie. Wyniki te wskazują, że zaktywizowanie norm moralnych wyraźnie hamuje oszukiwanie nawet wtedy, kiedy nikt się o nim nie dowie. Siłą napędową postępowania w zgodzie z wyznawanymi normami są skłonność do unikania dysonansu poznawczego (jaki powstaje po dobrowolnych działaniach sprzecznych z normami) oraz motywacja podtrzymywania pozytywnego mniemania o sobie, która zwykle leży u podłoża dysonansu. Choć praktycznie wszyscy ludzie uważają się za moralnych, nie wszyscy faktycznie postępują w zgodzie z moralnością, nawet wtedy, kiedy wyznawane przez nich normy zostają zaktywizowane. Seria badań Karla Aąuino i współpracowników (2009) dowodzi, że aktywizacja norm za pomocą przypominania sobie Dziesięciorga Przykazań albo pisania własnego tekstu z użyciem słów silnie nasyconych znaczeniem moralnym powoduje wzrost działań moralnych (takich jak przyczynianie się do wspólnego dobra albo powstrzymywanie się od kłamstwa dla osobistej korzyści) jedynie u osób o silnie rozwiniętej tożsamości moralnej. Ta ostatnia oznacza przy tym utożsamianie się z wartościami moralnymi, co wyraża się nie tylko przypisywaniem sobie cnót moralnych (to robią wszyscy), lecz także częstym myśleniem o tych swoich cechach i zastanawianiem się, czy faktycznie postępuje się w zgodzie z nimi. Każdy człowiek dysponuje ogromną ilością wiedzy o sobie, ale tylko osoby 0 silnej tożsamości moralnej często aktywizują moralne treści i opierają samoocenę na spełnianiu wyznawanych standardów moralnych (jak widzieliśmy w rozdziale 7, większość opiera samoocenę na własnej sprawności, a nie moralności), czyli treści moralne stanowią zawartość ich „ja roboczego". Normy wpływają więc na postępowanie człowieka wtedy, kiedy są zaktywizowane i kiedy faktycznie się on nimi przejmuje, postępowanie w sprzeczności z nimi prowadziłoby bowiem do dysonansu i spadku samooceny.

Drugim powodem działania norm są inni ludzie 1 ich ewentualna aprobata, a przede wszystkim potępienie w wypadku złamania tychże. Dobrze wiadomo, że anonimowość nasila skłonność do niemoralnych zachowań. Na przykład Zimbardo (1969) pokazał, że osoby ubrane w kaptury i obwisłe, jednakowe dla wszystkich ubrania silniej raziły prądem nieznajomego człowieka. Co ciekawe, liczy się tu nie tyle faktyczna anonimowość, ile subiektywne o niej przekonanie. Ludzie częściej oszukują i zachowują się w bardziej egoistyczny sposób przy ściemnionym świetle (choć nie na tyle, by faktycznie widzenie zostało utrudnione), a nawet wtedy, kiedy założą ciemne okulary. W takich warunkach próbują zgarnąć więcej pieniędzy dla siebie w grze „Dyktator", co jest właśnie uwarunkowane złudnym przekonaniem o większej anonimowości. Zhong, Bohns i Gino (2010), którzy wykazali to zjawisko w serii eksperymentów, powiadają, że ludzie zachowują się niczym małe dzieci podczas zabawy w chowanego - zamknąwszy oczy, są przekonane, że inni ich również nie widzą. Wprowadzenie lamp ulicznych w XIX wieku służyło nie tylko wygodzie przechodniów, lecz także zmniejszeniu przestępczości.

Wielu autorów odróżnia normy opisowe od powinnościowych (Cialdini, Kallgren i Reno, 1991). Normy opisowe dotyczą tego, jak „się" w danej sytuacji postępuje, czyli jak postępuje większość ludzi, a ich motywujący wpływ na zachowanie może mieć źródło w dostarczaniu przez nie dowodów, że normatywny (tu: najczęstszy) sposób działania jest skuteczny i korzystny. Normy powie ilościowe mówią natomiast o tym, co człowiek powinien w danej sytuacji robić - jakie postępowanie jest społecznie pożądane i moralnie słuszne, a ich motywujący wpływ na zachowanie może mieć źródło w sankcjach społecznych (aprobacie - dezaprobacie innych) i w sankcjach własnego

sumienia - satysfakcji z siebie w razie podtrzymania normy lub poczucia winy w przypadku jej złamania. Zarówno sankcje społeczne, jak i osobiste są przy tym silnie asymetryczne - postępowanie zgodne z normą budzi słabą reakcję (pozytywną), podczas gdy łamanie prowadzi do silnych reakcji (negatywnych). Rozróżnienie norm opisowych i powinnościowych nie powinno jednak przesłaniać faktu, że nawet normy opisowe stają się nimi dopiero wtedy, gdy towarzyszy im poczucie obligacji do ich spełniania oraz lęk przed ich złamaniem, przy czym normatywny charakter jakiegoś społecznego oczekiwania często staje się widoczny dopiero przy jego złamaniu.

Istotnym problemem wyjaśniania zachowań moralnych w kategoriach norm jest ich wielość i nierzadko sprzeczność. Zapewne głównym czynnikiem decydującym o tym, która z możliwych norm wpłynie na zachowanie, jest stopień jej aktywizacji. Cialdini i współpracownicy (1991) wykazali, że przypadkowi użytkownicy parkingu mniej śmiecili, jeżeli bezpośrednio przedtem aktywizowano u nich normę zakazującą śmiecenia albo poprzez możliwość obserwacji postępowania innych osób, albo poprzez wręczenie ulotki o stosownej treści. Również aktywizacja norm o innej treści hamowała śmiecenie, a ich oddziaływanie było tym słabsze, im słabszy był treściowy związek danej normy z takim postępowaniem. Najsilniej działało przypomnienie normy nakazującej czystość („nie śmieć" - tylko 10% badanych śmieciło), nieco słabiej - normy nakazującej recykling (15% śmieciło), jeszcze słabiej - nakazującej oszczędność energii (18% śmieciło), a najsłabiej - nakazującej udział w wyborach (22% śmieciło). Wszystkie te normy aktywizowano za pomocą treści haseł umieszczonych na wręczanej badanym ulotce, a wskaźnikiem śmiecenia było rzucanie jej na ziemię. Cialdini i współpracownicy wykazali też, że jeżeli w jakiejś sytuacji różne normy dyktują odmienne sposoby postępowania, to zachowanie człowieka jest kontrolowane przez tę normę, która została ostatnio zaktywizowana. Dotyczy to w szczególności sytuacji rozbieżności między opisowymi i powinnościowymi normami odnoszącymi się do tego samego zachowania - na przykład normy opisowej „tu się śmieci" (aktywizowanej przez widok zaśmieconego parkingu) i normy powinnościowej „nie powinno się śmiecić" (aktywizowanej widokiem innej osoby, która podnosi śmieć i wrzuca go do kosza). Z tego punktu widzenia liczne akcje nawołujące do ochrony środowiska mogą przynosić efekty odwrotne do zamierzonych, gdyż pokazują zwykle zaśmiecone środowiska (i aktywizują opisową normę „ludzie śmiecą"), zamiast aktywizować opisową lub powinnościową normę nieśmiecenia.

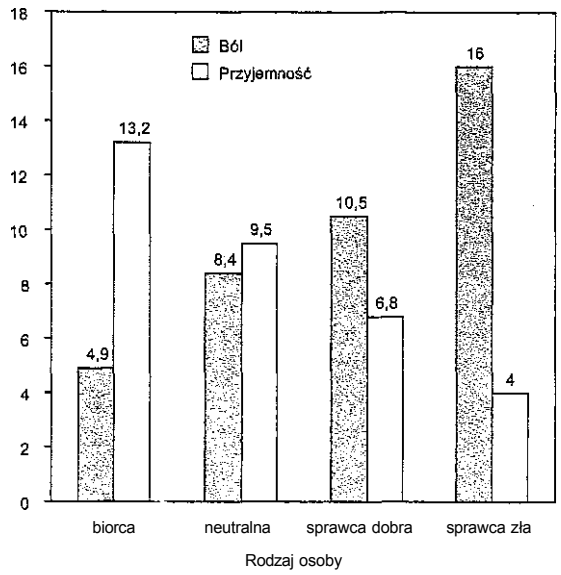
9.3.3. Postępowanie innych

Cytowane badania Roberta Cialdiniego i współpracowników (1991) dowodzą, że ludzie więcej śmiecą, kiedy widzą śmiecących innych. To samo dotyczy także oszukiwania, co pokazała seria badań z użyciem scenariusza „zbrodni doskonałej", czyli niszczarlci likwidującej dowody oszustwa. Badani raz jeszcze dostawali 20 zadań do wykonania, z czego w warunkach kontrolnych rozwiązywali w wyznaczonym czasie około siedmiu, kiedy jednak mieli podać jedynie liczbę rozwiązanych zadań, a arkusze odpowiedzi włożyć do niszczarki, liczba ta rosła do dwunastu. W innych warunkach tego badania prowadzonego w kilkunastoosobowych grupach (Gino, Ayal i Ariely, 2009) pewna podstawiona osoba podchodziła do niszczarki już po minucie, a więc po czasie z pewnością niewystarczającym na rozwiązanie zadań. Czy inni ją naśladowali? Tak - w takich warunkach badani „rozwiązywali" aż 15 zadań, działo się tak jednak tylko wtedy, kiedy osoba „modelowa" była studentem tego samego uniwersytetu. Natomiast kiedy była członkiem grupy obcej (nosiła koszulkę z logo konkurencyjnego uniwersytetu), uczestnicy „rozwiązywali" tylko 9 zadań, zachowywali się więc bardziej uczciwie niż w warunkach z niszczarką, ale bez modela.

Z powyższego wynika, że ludzie naśladują innych, gdy zakładają, że są to „swoi", kiedy jednak inni są obcy, ich postępowanie może wywoływać zachowania przeciwstawne. Wyniki te są zgodne z badaniami sondażowymi dużej próby Australijczyków, które wykazały, że płacenie pełnych podatków zgodnie z normą społeczną pojawia się u obywateli w tym większym natężeniu, im bardziej identyfikują się oni z grupami wyznającymi ową normę (Wenzel, 2004). Teoria tożsamości społecznej (zob. ramkę Teoria 19) pozwala przewidywać, że postępowanie zgodne z normami własnej grapy buduje zarówno poczucie tożsamości (identyfikację z grupą), jak i wysokie poczucie własnej wartości. Podobną funkcję spełnia odróżnianie się od grup obcych, które stają się negatywnym wzorcem porównań. Wynika z tego, że obecność innych członków grupy własnej wcale nie zawsze nasila postępowanie moralne - wszystko zależy od treści wyznawanych przez nią norm.

9.3.4. Status ofiary

Każdy akt moralny, czy to dobry, czy zły, oznacza zaangażowanie przynajmniej jednego jego sprawcy i przynajmniej jednego biorcy, a ta dwoistość statusu i perspektywy jest typowa dla wszelkich interakcji społecznych (zob. rozdz. 5.1.3). Przy akcie dobrym mamy dobroczyńcę i obdarowanego, przy akcie złym - kata i ofiarę. Interesująca seria badań Graya i Wegnera (2009) pokazuje, że te dwie pozycje moralne wzajemnie się wykluczają w oczach obserwatorów. Ludzie spostrzegani jako sprawcy moralnego dobra lub zła są też uważani za mniej wrażliwych jego biorców. Na przykład dzieci lub upośledzeni umysłowo w porównaniu z dorosłymi i sprawnymi są uważani za mniej zdolnych do wyrządzania dobrych lub złych uczynków (i mniej odpowiedzialnych za nie), ale też za bardziej podatnych na odczuwanie skutków dobra lub zła, które im wyrządzają inni. Osoby widziane jako sprawcy wielkiego dobra (Matka Teresa) lub wielkiego zła (Adolf Hitler) są spostrzegane jako mniej wrażliwe na dobro lub zło, które można im wyrządzić. Innymi słowy, kiedy spostrzegamy kogoś jako sprawcę moralnego, nie jesteśmy w stanie dostrzec w nim moralnego biorcy - te dwa rodzaje statusu wzajemnie się wykluczają. Co więcej, manipulując treścią historyjek o fikcyjnych osobach, autorzy wykazali tu związki przyczynowo-skutkowe: kiedy dowiadujemy się, że ktoś jest moralnym sprawcą, informacja ta sama w sobie wystarcza do wnioskowania, że nie jest on biorcą, i odwrotnie - informacja, że ktoś jest biorcą czynów moralnych, sama w sobie wystarcza do wywnioskowania, że nie jest on sprawcą. Ofiara nie może być więc katem, kat nie może być ofiarą, a to samo dotyczy również pozytywnych czynów moralnych. To wykluczanie się pozycji sprawcy i biorcy w naszych umysłach ma paradoksalne konsekwencje w postaci „karania świętych" - większej skłonności do zadawania bólu sprawcom niż biorcom oraz do sprawiania przyjemności biorcom niż sprawcom, nawet gdy są to sprawcy moralnego dobra. Wykazało to badanie, którego uczestników proszono, aby wyobrazili sobie rozdzielanie tabletek odczuwania bólu lub przyjemności między osoby, które były sprawcą zła (Hitler), sprawcą dobra (Dalajlama), biorcą zła (ofiara gwałtu) bądź też pozostawały neutralne (nauczyciel). Osoby te zestawiano parami wyczerpującymi wszystkie możliwe kombinacje, a badani mieli zdecydować, komu z pary przydzielić więcej tabletek leku powodującego odczuwanie bólu lub przyjemności. Jak ilustruje rycina 9.6, sprawcom moralnego zła przydzielano najwięcej



Rycina 9.6. Liczba wyobrażonych tabletek bólu lub przyjemności przydzielanych innemu człowiekowi w zależności od jego statusu sprawcy lub biorcy aktu moralnego

Źródło: na podstawie danych w Gray i Wegner, 2009, s. 517.

tabletek bólu, a najmniej przyjemności, co jest oczywiste, podobnie jak to, że biorcom przydzielano najwięcej tabletek przyjemności, a najmniej bólu. Nieoczywisty jest jednak fakt, że sprawcom moralnego dobra przydzielano więcej tabletek bólu (a mniej przyjemności) niż osobom kontrolnym lub biorcom. Jest to tylko swoisty eksperyment myślowy - niemniej daje on wiele do myślenia, rzuca bowiem ciekawe światło na nierzadkie w historii przypadki, kiedy moralni liderzy bywają narażani na cierpienia przez własnych wyznawców.

Równie wiele do myślenia daje fakt, że ofiary cudzej niemoralności same zaczynają się zachowywać w mniej moralny, a bardziej egoistyczny sposób, co wykazała seria badań Zitek i innych (2010). W jednym z nich uczestnicy brali udział w badaniu w zamian za punkty kredytowe niezbędne do zaliczenia zajęć z psychologii. Przypominali sobie sytuację, w której zostali przez kogoś skrzywdzeni lub nie. Gdy prowadzący badanie prosił potem, aby mu za darmo pomogli, wykonując pewne dodatkowe zadanie, badani ze zaktywizowanym poczuciem krzywdy rzadziej zgadzali się pomóc (60%) niż ci, którym poczucia krzywdy nie aktywizowano (81%). W innym badaniu uczestnicy byli albo faktycznie krzywdzeni (przegrywali grę komputerową z powodu awarii sprzętu), albo nie (przegrywali wskutek braku umiejętności), po czym dzielili pieniądze między siebie i inną osobę. Badani skrzywdzeni przydzielali sobie więcej pieniędzy od nieskrzywdzonych, a czynnikiem odpowiedzialnym

za tę różnicę było przekonanie skrzywdzonych, że zasługują na więcej z powodu konieczności zrekompensowania doznanej krzywdy. Przekonanie to stawało się mediatorem wpływu krzywdy na egoizm przejawiany we własnym zachowaniu - to znaczy wpływ ten znikał przy statystycznej kontroli poczucia, że się zasługuje na więcej.

Badania Marii Lewickiej (2002) oraz Magdaleny Żemojtel-Piotrowskiej (2009) przekonują, że poczuciu krzywdy towarzyszy zewnętrzna atrybucja przyczyn doznanych krzywd (jak widzieliśmy, ofiara nie może być postrzegana jako sprawca, co w szczególności dotyczy własnych krzywd), negatywna wizja świata społecznego i roszczeniowość w postaci żądań „daj" adresowanych do innych. Jak wynika z tabeli 9.3, tendencja do roszczeniowości mierzona kwestionariuszem Lewickiej (2001) ma sporo korelatów, z których część jest wyraźnie niemoralna. Ponieważ wielu Polaków czuje się skrzywdzonych, przede wszystkim przez tych, którzy mają władzę i zasoby materialne (Baryła i Wojciszke, 2000), Często nie tylko uważamy, że zasługujemy na więcej, lecz także czujemy się mniej zobligowani moralnie do dokładania się do wspólnego dobra, jako że już wnieśliśmy swój udział w postaci doznanych cierpień. Choć więc różne ideologie propagują przekonanie o moralnej wyższości uciskanych, w rzeczywistości subiektywne poczucie krzywdy (status ofiary) może osłabiać ich prospołeczność, stając się swoistą pułapką moralną - subiektywnie bowiem „uprawnia" do egoizmu i niemoralności.

Tabela 9.3. Korelacje roszczeniowości z różnymi poglądami i skłonnościami behawioralnymi

Zmienne	*r*
Wrogość	0,41***
Gotowość do agresji	0,27**
Akceptacja wartości	
egotystyczne	0,45***
prospołeczne	0,12
Permisywizm	
osobisty	0,32***
społeczny	0,24*
obywatelski	0,37***
Aprobata protestów społecznych	
indywidualny nieagresywny	0,20
indywidualny agresywny	0,45***
zbiorowy nieagresywny	0,23*
zbiorowy agresywny	0,44***

* p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001

Wartości egotystyczne (mierzone skalą Schwartza) obejmują władzę, hedonizm i osiągnięcia; wartości prospołeczne obejmują uniwersalizm i życzliwość. Permisywizm oznacza przekonanie o dopuszczalności zachowań wątpliwych moralnie na poziomie osobistym (takich jak zażywanie narkotyków), społecznym (jak zabieranie czyjejś rzeczy bez zgody właściciela) lub obywatelskim flak zaniżanie wysokości płaconego podatku).
Źródło: na podstawie danych w Żemojtel-Piotrowska, 2009.

Problem 9: Dlaczego dobrzy ludzie czynią zło?

Jedną z najgłośniejszych demonstracji przemożnej siły wpływu sytuacji na ludzkie postępowanie jest tzw. stanfordzki eksperyment więzienny. Philip Żimbardo (2008) wybudował w wybranym budynku Uniwersytetu Stanforda sztuczne więzienie i zaprosił do niego kiikunastu ochotników - młodych, zdolnych studentów, starannie przebadanych testami psychologicznymi, by wykluczyć choćby cień jakichś patologicznych skłonności. Na zasadzie rzutu monetą połowa została przypisana do roił więźniów, połowa zaś - strażników więziennych. Otrzymali stosowne uniformy oraz instrukcje postępowania i zaczęli funkcjonować w tym sztucznym więzieniu, które nader szybko zaczęło przypominać więzienie prawdziwe. Wieczorny apel, który pierwszego dnia trwał 10 minut, po kilku dniach zajmował już kilka godzin wypełnionych wrzaskiem i szykanami. Strażnicy szybko zaczęli psychicznie maltretować więźniów, cj zaś równie szybko zaczęli się zachowywać niczym prawdziwi przestępcy. Rozpętało się takie pandemonium, że zaplanowany na 2 tygodnie eksperyment trzeba było przerwać w szóstym dniu trwania. Żimbardo nie pokazał, że w każdym z nas drzemie bezwzględny przestępca bądź strażnik więzienny ani że ludzie spontanicznie wchodzą w te role, ponieważ sam ich do tego nakłaniał za pomocą iicznych nacisków. Dowiódł jednak, że większość ludzi takim naciskom ulega i staje się tym, co one dyktują. Wszystko to miało dość nieoczekiwany epilog.

Podczas amerykańskiej okupacji Iraku doszło do przypadków bicia,, torturowania i seksualnego maltretowania arabskich więźniów przez amerykańskich żołnierzy, szczególnie w osławionym więzieniu Abu Gh.raib, które przedtem służyło jako kazamaty Saddamowi Husajnowi. Tym szeroko rozpowszechnionym prąktykom przeciwstawili się tylko trzej żołnierze - jeden, przewodnik psów, odmówił szczucia nimi więźniów, drugi przekazał swoim dowódcom zdjęcia ukazujące sceny maltretowania, trzeci zaś napisał stosowny raport. Wybuchł skandal, długo i staranie tuszowany przez dowództwo armii amerykańskiej. Kilku żołnierzy postawiono w stan oskarżenia, a najwyższy rangą miał stopień... sierżanta, choć wyraźne rozkazy, by używać tortur, szły z samego Białego Domu. Żimbardo występował w tym procesie w roli eksperta powołanego przez obrońców oskarżonego sierżanta. Dostęp do utajnionych przed opinią publiczną materiałów pozwolił mu sformułować diagnozę całego systemu amerykańskiego więziennictwa w Iraku. System okazał się skonstruowany katastrofalnie - na przykład nie zatrudniono W nim ani jednego oficera, który miałby doświadczenie w zakresie więziennictwa. Więzienia były przepełnione, strażników było za mało, a do

faktycznego miejsca pobytu więźniów nigdy nie zajrzał ani jeden oficer regularnej armii amerykańskiej. Zaglądali tylko agenci tajnych służb domagający się, by więźniów odpowiednio zmiękczyć przed przesłuchaniami. Bardzo młodzi i pozbawieni doświadczenia szeregowcy i podoficerowie rezerwy pełnili w więzieniach służbę po kilkanaście godzin dziennie, przez dziesiątki dni z rzędu beż jednej doby odpoczynku. Po prostu cały system aż się prosił ó jeden wielki wybuch. Mimo to w świetle decyzji amerykańskiego sądu wojskowego winnymi okazali się jeden sierżant i kilku kaprali. Nikt nie chciał słyszeć o tym, że to system zdeprawował tych żołnierzy i że został tak skonstruowany, iż musiał to uczynić. To właśnie jest zjawisko Lucyfera - przemiana zwyczajnych ludzi w sprawców zła pod wpływem odpowiednio zorganizowanej sytuacji (Zimbardo, 2008), Przypomnijmy, że Lucyfer był pierwotnie aniołem najwyższej rangi, który jednak zbuntował się przeciw swojemu bogu, za co został strącony do piekieł.

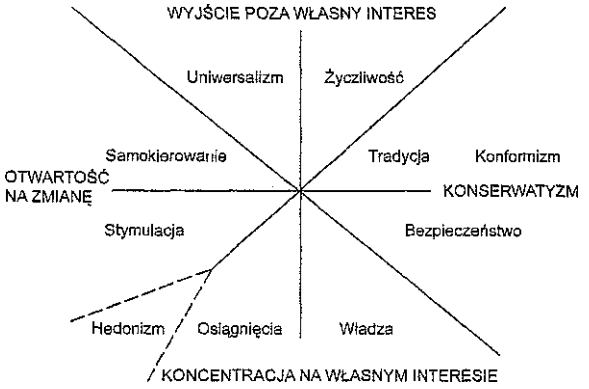
9.4. Wartości

Choć istnieje wiele definicji wartości, większość z nich zgodna jest co do tego, że wartości są: „(a) pojęciami lub przekonaniami; (b) o pożądanych stanach docelowych lub zachowaniach; (c) które wykraczają poza specyficzne sytuacje; (d) kierują wyborami i oceną zachowań i zdarzeń oraz (e) są uporządkowane według względnej ważności" (Schwartz i Bilsky, 1987, s. 551; zob. też Rokeach, 1973). Pomiar wartości polega więc albo na porządkowaniu jakiegoś ich zbioru w hierarchię ważności - rangowaniu od najbardziej do najmniej ważnej - albo na odrębnym szacowaniu ważności każdej z tych wartości Jako zasady kierującej moim życiem". Często używana w badaniach skala wartości Rokeacha (1973) została zaadaptowana do warunków polskich przez Piotra Brzozowskiego (1986).

9.4.1. Struktura wartości

Najszerzej zakrojone, międzykulturowe badania nad wartościami przeprowadził Shalom Schwartz (1992) w 20 bardzo różnych krajach (w tym w Polsce, gdzie badanie zrealizowała Maria Jarymowicz). Schwartz wybrał do badań próbki nauczycieli ze szkół podstawowych, zakładając, że jest to grupa zawodowa najbardziej reprezentatywna dla swojego społeczeństwa w kwestii wartości, profesjonalnie bowiem trudni się ich wpajaniem młodemu pokoleniu. Zadaniem uczestników była ocena 56 szczegółowych wartości na skali od -1 („sprzeczna z moimi wartościami"), przez 0 („nieważna"), do 7 („najważniejsza"). Pozwoliło to oszacować korelacje między ważnością poszczególnych wartości, a dzięki analizom tych korelacji można było z kolei dla każdej próby oddzielnie oszacować stopień wzajemnego podobieństwa kolejnych wartości. Rycina 9.7 przedstawia uniwersalną, stwierdzoną w większości krajów strukturę podobieństwa wartości.

Zgodnie z postulatami Schwartza szczegółowe wartości układają się w 10 typów. Każdy typ



Rycina 9.7. Najważniejsze, kulturowo uniwersalne typy wartości i ich wzajemne położenie w przestrzeni dwuwymiarowej

Każdy typ wskaźnikowany był ocenami ważności od 2 do 9 konkretnych wartości, których przykłady zamieszczono w nawiasach: Uniwersalizm (sprawiedliwość społeczna, równość, życie w zgodzie z naturą); Życzliwość (uczynność, uczciwość, odpowiedzialność); Tradycja (szacunek dla tradycji, akceptacja własnego życia, pokora); Konformizm (posłuszeństwo, szacunek dla rodziców i starszych; uprzejmość); Bezpieczeństwo (bezpieczeństwo własnej rodziny, ład społeczny, bezpieczeństwo narodowe); Władza (władza, autorytet, bogactwo); Osiągnięcia (sukces życiowy, zdolności, ambicja); Hedonizm (przyjemność, cieszenie się życiem); Stymulacja (odwaga, zróżnicowane życie, podniecające życie); Samokierowanie (niezależność, wolność, twórczość).

Źródło: w adaptacji według Schwartza (1992).

to wiązka szczegółowych wartości współwystępujących ze sobą w większości krajów. Na przykład Uniwersalizm to wiązka aż 9 wartości (ochrona środowiska, jedność z naturą, piękno świata, pokój, harmonia wewnętrzna, otwartość umysłu, mądrość, równość i sprawiedliwość), które z reguły są cenione w podobnym stopniu i dotyczą uniwersalnego dobra wszystkich ludzi i świata. Życzliwość to wiązka innych 9 wartości (uczciwość, pomocność, lojalność, przebaczanie, odpowiedzialność, prawdziwa przyjaźń, dojrzała miłość, sensowne życie, życie duchowe), które również ze sobą współwystępują i dotyczą troski o dobro innych ludzi znanych nam z bezpośrednich kontaktów.

Rycina 9.7 ilustruje także wzajemne położenie kolejnych typów wartości. Badania Schwartza do-

wiodły, że wszystkie sąsiadujące ze sobą typy są zgodne, czyli dodatnio skorelowane - na przykład w znacznej większości próbek badani w podobnym stopniu cenili sobie wartości składające się na Uniwersalizm i Życzliwość (a także na Władzę i Osiągnięcia, Osiągnięcia i Hedonizm itd.). Co więcej, sąsiadujące wartości podobnie korelują ze zmiennymi zewnętrznymi, takimi jak wiek czy wykształcenie, oraz wspólnie ulegają zmianom - jeżeli u kogoś rośnie w ciągu życia ważność uczciwości, to wzrasta też ważność pomocności i skłonności do przebaczania. Natomiast typy wartości umieszczone na rycinie naprzeciw siebie pozostają w konflikcie - na przykład cenienie sobie wartości składających się na Życzliwość negatywnie koreluje z cenieniem Władzy i Osiągnięć, podobnie negatywnie skorelowane są Samokierowanie i Bezpieczeństwo itd. Rycina ilustruje wreszcie pewną makroorganizację systemu wartości w postaci zaznaczonych na niej ćwiartek przestrzeni. Jedna z ćwiartek to prospołeczne wartości wyrażające wychodzenie poza własny interes (Uniwersalizm i Życzliwość). Inna, przeciwległa ćwiartka, to wartości egoistyczne czy też indywidualistyczne, wyrażające koncentrację na własnym interesie (Władza, Osiągnięcia, a częściowo także Hedonizm). Ludzie i społeczeństwa ceniący wartości prospołeczne mają tendencję do niskiej oceny wartości egoistycznych i odwrotnie. Wiąże się to z faktem, że wartości są celami, te zaś służą zawsze czyimś interesom, a interesy własne i innych ludzi często pozostają w sprzeczności. Opozycja interesu własnego i cudzego odgrywa ważną rolę w różnych analizach psychologii społecznej - na przykład w analizie skłonności do pomagania innym (zob. rozdz. 14.1.2) czy konfliktu społecznego (zob. rozdz. 16.1). Dwie inne przeciwstawne ćwiartki to otwartość na zmianę (Samokierowanie, Stymulacja i częściowo Hedonizm) oraz konserwatyzm (Tradycja, Konformizm i Bezpieczeństwo). Opozycji tej poświęcono niewiele badań i refleksji, choć ten wymiar zróżnicowania wartości może się okazać istotny dla zrozumienia reakcji ludzi na współcześnie bardzo szybkie tempo zmian społecznych i technologicznych.

Badania z udziałem ponad 70 tysięcy osób z kilkudziesięciu kultur przekonują, że dla mężczyzn ważniejszymi wartościami są Władza, Stymulacja, Hedonizm, Osiągnięcia i Samokierowanie, dla kobiet zaś Życzliwość, Uniwersalizm i Bezpieczeństwo, natomiast brak jest różnic dla Tradycji i Konformizmu. Różnice płci pod względem wartości są jednak niewielkie i mniejsze od zróżnicowania kulturowego, a sama ich wielkość silnie zależy od kultury (Schwartz i Rubel-Lifschitz, 2009). Różnice płci są stosunkowo większe w kulturach biedniejszych i bardziej kolektywistycznych (takich jak grecka), a zanikają w krajach bogatych o indywidualistycznej kulturze, jak Holandia.

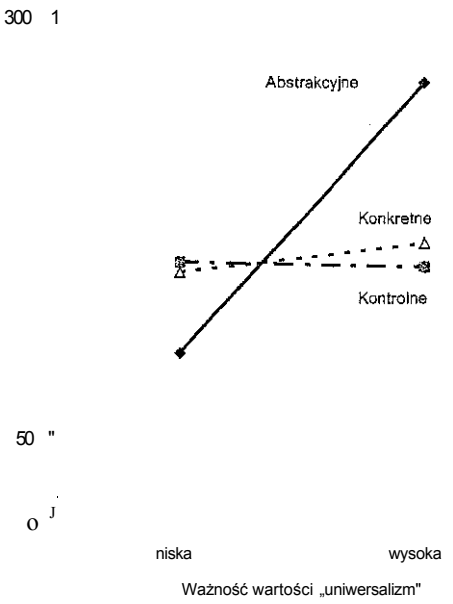
9.4.2. Wpływ wartości na sądy i zachowanie

Historia zna wiele przykładów niezwykle silnego wpływu wartości na zachowanie ludzi, którzy w imię tychże często poświęcali życie własne, a jeszcze częściej życie innych. Na co dzień jednak wpływ wartości na ludzkie postępowanie jest raczej słaby i wynosi około r - 0,20 po uśrednieniu wyników pochodzących z różnych kultur, a obejmujących wiele wartości i zachowań (Taras, Kirkman i Steel, 2010). Związek wartości z zachowaniem jest słaby z kilku powodów. Po pierwsze, jak wynika z większości rozdziałów tego podręcznika, postępowanie ludzi jest silne uwarunkowane czynnikami sytuacyjnymi. Takie zachowania, jak sposób ubierania się, pomocność, agresja czy współpraca, są mocno uwarunkowane tym, co robią inni ludzie, co czynić każą normy sytuacyjne albo co nakazują autorytety. W wielu sytuacjach (oglądanie filmu w kinie, studiowanie w bibliotece, udział w pogrzebie) nasze zachowanie jest niemal bez reszty podyktowane odpowiednimi nawykami czy skryptami i wartości mogą się w nich ujawnić jedynie w szczątkowy sposób.

Po drugie, wartości są truizmami kulturowymi - prawdami tak banalnymi, że przeważnie wcale się nad nimi nie zastanawiamy. Od zarania życia słyszymy, że należy być uczciwym, wszyscy się z tym zgadzamy i w konsekwencji nikt o tym nie myśli. Wartości nie mają więc rzeczywistego zaplecza myślowego, a przeciętny student potrafi podać więcej powodów, dla których warto pić coca-colę, niż dla których warto być uczciwym. W zgodzie z tym ujęciem Gregory Maio (2010) pokazał, że wymyślanie argumentów przemawiających za jakąś wartością lub przeciw niej samo w sobie powoduje zmiany jej ważności, co nie miałoby miejsca, gdyby wartości miały rozbudowane zaplecze umysłowe. Ponieważ ludzie potrafią - na szczęście! - wymyślić więcej argumentów przemawiających za niż przeciw wartościom moralnym, samo myślenie o tych ostatnich nasila zgodność zachowania z nimi. Na przykład myślenie, czy warto być sprawiedliwym, powoduje wzrost sprawiedliwości proporcjonalnej przy rozdzielaniu dóbr, a myślenie o tym, czy warto ludziom pomagać, nasila faktyczne pomaganie nieznajomym. Co ważne, myślenie o jakiejś wartości wzmaga skłonność do wprowa-

dzania w życie nie tylko jej, lecz także innych wartości położonych w jej sąsiedztwie na rycinie 9.7. Na przykład myślenie, dlaczego warto pomagać innym, zwiększa także skłonność do przestrzegania zasad sprawiedliwości (Karremans, 2007).

Po trzecie, wartości są bardzo ogólne, podczas gdy zachowania są z natury konkretne - na widok staruszki taszczącej dużą torbę możemy sobie pomyśleć o torbach lub staruszkach, nie wiążąc tego w żaden sposób z abstrakcyjną wartością „życzliwość". Kiedy jednak wartość ta zostanie jakoś zaktywizowana w naszym umyśle (akurat przeczytaliśmy w gazecie artykuł o Wielkiej Orkiestrze Świątecznej Pomocy), to rośnie szansa, że pomożemy staruszce zanieść torbę na przystanek, jakkolwiek aktywizacja wartości sprzyja jej realizacji we własnym postępowaniu, pod warunkiem, że daną wartość (w tym wypadku życzliwość) osobiście cenimy (Verplanken i Holland, 2002). Ponieważ większość ludzi ceni życzliwość, w podobny sposób może działać samo zaktywizowanie skłonności do abstrakcyjnego myślenia - czyli tendencji do dostrzegania tak ogólnego sensu zataszczenia komuś torby, jak życzliwość. Pokazali to w serii eksperymentów Torelli i Kaikati (2009), którzy u części badanych wzbudzali tendencję do myślenia abstrakcyjnego, zadając kilkakrotnie pytanie „dlaczego". Uczestnicy otrzymywali kartkę z czterema prostokątami usytuowanymi jeden pod drugim, w najniższym zaś zamieszczony był opis zachowania: „Przekazywać swoje myśli w jaśniejszy sposób". Bezpośrednio nad tym prostokątem znajdowała się strzałka z pytaniem „dlaczego?", a zadaniem badanych było napisanie w prostokącie powyżej odpowiedzi na pytanie: „Dlaczego warto przekazywać swoje myśli w jaśniejszy sposób?". Potem przechodzili oni wyżej do kolejnej strzałki „dlaczego?" i w sumie cały cykl był powtarzany trzykrotnie. Poprzednie badania pokazały, że takie kilkukrotne odpowiadanie na pytanie „dlaczego?" nasila skłonność do myślenia abstrakcyjnego, która następczo utrzymuje się przez jakiś czas, kiedy robimy już coś innego (Freitas et al., 2004). Natomiast kilkukrotne odpowiadanie na pytanie Jak?" („Jak przekazywać swoje myśli w jaśniejszy sposób?") prowadzi do coraz konkretniejszego myślenia. Po tych zabiegach wzbudzających albo abstrakcyjne, albo konkretne myślenie Torelli i Kaikati (2009) pytali badanych, czy nie zechcieliby pomóc w uczeniu się języka angielskiego imigrantom z ośrodka, który znajdował się nieopodal uniwersytetu, gdzie odbywało się badanie. Jak ilustruje rycina 9.8, studenci, u których wzbudzono myślenie abstrakcyjne, deklarowali tym większą pomoc dla imigrantów, im bardziej cenili wartości składające się na uniwersalizm. Natomiast nie stwierdzono takiej zależności u osób z grapy kontrolnej ani u tych, którym aktywizowano konkretny sposób myślenia. Sugeruje to, że osoby kontrolne spontanicznie myślały o nauczaniu imigrantów angielskiego w sposób konkretny, dopiero zaś aktywizacja abstrakcyjnego sposobu myślenia o tej czynności powodowała jej interpretację w kategoriach wartości, a w konsekwencji pojawiała się zgodność zachowania z wartościami. W innym badaniu tej serii pokazano, że to faktycznie bardziej abstrakcyjny sposób interpretacji zachowania (tj. w powiązaniu z wartościami) jest odpowiedzialny za ów wzrost zgodności zachowania z wartościami.



Rycina 9.8. Ilość pracy (średnia liczba minut) oferowana na rzecz imigrantów w zależności od nastawienia umysłowego osób, dla których wartości uniwersalistyczne są ważne lub nieważne

Źródło: Torelli i Kaikami, 2009, s. 237.

Ogólnie rzecz biorąc, zgodność zachowania z wartościami rośnie wtedy, kiedy zostaną one zaktywizowane, co może wynikać albo z niedawnego ich używania, albo z bardziej abstrakcyjnego sposobu myślenia o sensie zachowania, albo z aktywizacji czegoś, co ma silny związek z wartościami. Na przykład u niektórych ludzi bardzo cenione wartości są silnie powiązane z ich ja (tworzą ich ja idealne), dlatego samo zaktywizowanie struktury ja powoduje automatyczną aktywizację wartości (Wojciszke, 1986). Dopiero w wypadku zaktywizowania wartości ludzie zaczynają przez ich pryzmat interpretować sens bieżących możliwości postępowania i wartości stają się źródłem wskazówek

co do tego, w jaki sposób w danej sytuacji można i należy się zachować.

9.5. Podsumowanie

Ocena ma charakter moralny wtedy, kiedy dotyczy immanentnej wartości jakiegoś zachowania (czy jest ono dobre samo przez się), a także kiedy towarzyszy jej skłonność do uniwersalizacji (wszyscy i wszędzie powinni się tak zachowywać) oraz skłonność do nagradzania lub karania. Podstawy ocen moralnych są niejednorodne, ponieważ opierają się na pięciu niezależnych kodach etycznych - etyce sprawiedliwości (sprawiedliwość i wzajemność), etyce troski (dobro konkretnej jednostki), etyce kolektywistycznej (dobro własnej grupy), etyce autorytetu (poszanowanie władzy i hierarchii) oraz etyce czystości (czystość i kontrola cielesnych skłonności człowieka). Kody te bywają wzajemnie sprzeczne - co na gruncie jednego kodu jest moralne (np. popieranie krewnych na gruncie kodu kolektywistycznego), może być naganne na gruncie innego kodu (nepotyzm na gruncie kodu sprawiedliwości). Ludzie o poglądach liberalnych wywodzący się kultur indywidualistycznych i z wyższych warstw społecznych zazwyczaj obdarzają sankcją moralną tylko dwa pierwsze kody etyczne (uważając czasami trzy pozostałe za niemoralne). Ludzie o poglądach konserwatywnych wywodzący się z kultur kolektywistycznych i z niższych warstw społecznych zazwyczaj obdarzają sankcją moralną także trzy pozostałe kody etyczne.

Większość ocen moralnych ma charakter natychmiastowych i automatycznych intuicji i nie opiera się na przemyślanych uzasadnieniach, choć te mogą modyfikować intuicje moralne. Świadczy 0 tym fakt, że oceny są wydawane szybciej, niż to wynikałoby z konieczności dogłębnych przemyśleń, pozostają pod silnym wpływem emocji niemających żadnego związku z przedmiotem sądu, pewne zaczątki sądów moralnych zaś pojawiają się u dzieci jeszcze przed opanowaniem języka.

Jakkolwiek niemal wszyscy ludzie uważają się za bardzo moralnych, często postępują niemoralnie z powodu chęci zysku, braku samokontroli, braku norm moralnych oraz naśladownictwa niemoralnych wzorców. W naszym kręgu kulturowym większość ludzi skłonna jest do oszustwa, kiedy pojawia się pokusa jego niewykrywalności, przy czym oszustwa są przeważnie niewielkie - na tyle duże, by odnieść korzyść z nieuczciwości, a na tyle małe, by nie narazić się na potępienie w oczach własnych 1 innych osób. Kluczowym czynnikiem powstrzymującym przed nieuczciwością są normy moralne, zarówno dlatego, że ich przestrzegania domaga się społeczeństwo, jak i dlatego, że są zinternalizowane, czyli uwewnętrznione w postaci sumienia, które stanowi źródło wskazówek postępowania oraz ewentualnego dysonansu w wypadku pogwałcenia norm. Aktywizacja norm u większości ludzi hamuje niemoralność, nasila ją zaś brak kontroli społecznej, a przede wszystkim subiektywne przekonanie o tym braku. Poczucie krzywdy i związana z nim roszczeniowość wzmagają skłonność do zachowań niemoralnych wbrew częstemu przekonaniu o „wyższości moralnej" osób pokrzywdzonych.

Teoria 9: Teoria sprawiedliwości proporcjonalnej

Teoria sprawiedliwości proporcjonalnej *(eqüity theory)* **zakłada, że podział dóbr jest spostrzegany przez ludzi jako sprawiedliwy, kiedy wyniki jednostki są proporcjonalne do jej wkładu (Adams, 1965; Walster, Walster i Berscheid, . 1978). Pracownik uważa więc, że jest sprawiedliwie traktowany przez pracodawcę, kiedy jego korzyści (pensja, premie, możliwości szkolenia i awansu) są proporcjonalne do wkładanego w pracę wysiłku, czasu i kwalifikacji. Podobnie żona czuje się sprawiedliwie traktowana, kiedy mąż obdarza ją troską uwagą i miłością proporcjonalnie do troski, uwagi i miłości, jaką ona obdarza męża. Wyniki i wkłady partnerów, bliskiego związku są często mierzone tą samą monetą (troska za troskę), w innych kontekstach jednak bywają nieporównywalne, jak czas pracownika i jego zarobki (mierzone w zupełnie inny sposób). Dlatego ustalanie sprawiedliwości proporcji wkładu do wyników odbywa się zwykle w drodze ich porównania z proporcją uzyskiwaną przez iińe osoby, na przykład innych pracowników. -**

Stwierdzenie faktu, że wkład jest proporcjonalny do wyniku, budzi pozytywne emocje, natomiast stwierdzenie niedopłaty lub nadpłaty budzj. emocje negatywne, które są nieco inne przy niedopłacie (poczucie krzywdy oburzenie, gniew, prowadzące do protestu i żądania zmian) i przy nadpłacie (poczucie winy, które, zwykle nie prowadzi dó protestu). Emocje wywołane niedopłatą są z reguły silniejsze od wywołanych nadpłatą, ponieważ ta pierwsza ozna-. cza naruszenie własnych interesów, które zawsze budzi silne reakcje. Nadpłata^ a jeszcze bardziej niedopłatą, rodzi także motywację do przywrócenia sprawiedliwości, prowadzącą do konsekwencji dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, do faktycznego przywracania sprawiedliwości, albo poprzez zwiększenie wyniku (pracownik żąda podwyżki bądź na różne sposoby okrada pracodawcę, na przykład,-wykorzystując, służbowy, telefon do prywatnych rozmów), albo przez zmniejszenie wkładu (pracownik pracuje mniej wydajnie, krócej czy bierze fikcyjne zwolnienia). W skrajnych przypadkach może dojść do zemsty i szkodzenia pracodawcy przez pracownika (ujawnianie wrażliwych informacji, niszczenie własności firmy). Po drugie, nadpłata, a szczególnie niedopłata prowadźjć mogą do reinterpretówania

sytuacji jako sprawiedliwej bez jej faktycznej zmiany. Może to przybierać formę racjonalizacji (przekonywanie siebie, że nie jest tak źle albo że gdzie indziej jest jeszcze gorzej) lub obwiniania ofiary niesprawiedliwości, o co rzecz jasna łatwiej, gdy tą ofiarą jest ktoś inny. Takie, pozorne przywracanie sprawiedliwości ma miejsce wtedy, kiedy jej faktyczne przywrócenie pozostaje niewykonalne lub zbyt kosztowne, choć istotną rolę odgrywają także takie czynniki, jak ogólne przywiązanie do harmonii i konserwatyzm. .

Przewidywania teorii sprawiedliwości proporcjonalnej zyskały sobie duże poparcie empiryczne w dziedzinie funkcjonowania pracowników w organizacjach (Greenberg i Colquitt, 2005), a także w dziedzinie bliskich związków. Najbardziej niejasnym punktem teorii pozostaje kwestia standardu porównań - na jakiej podstawie ludzie decydują że ich wkład przekracza uzyskiwany wynik lub odwrotnie.

Kluczowe pojęcia

Empatia
Intuicjonizm moralny
Moralność
Normy moralne
  opisowe
  powinnościowe
Ocena moralna
Podstawy moralności
  autorytet i władza
  czystość
  sprawiedliwość
  troska i krzywda
  wspólnota
Racjonalizm moralny
Sprawiedliwość
  dystrybutywna
  proceduralna
  retrybutywna
Status ofiary
Teoria poznawczo-rozwojowa
Teoria sprawiedliwości proporcjonalnej
Tożsamość moralna
Truizm kulturowy
Wartości
Zjawisko Lady Makbet
Zjawisko Lucyfera

Literatura uzupełniająca

Haidt, J. (2006). *Szczęście: od mądrości starożytnych po koncepcje współczesne,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Hoffman, M.L. (2006). *Empatia i rozwój moralny,* przekł. O. Waśkiewicz. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

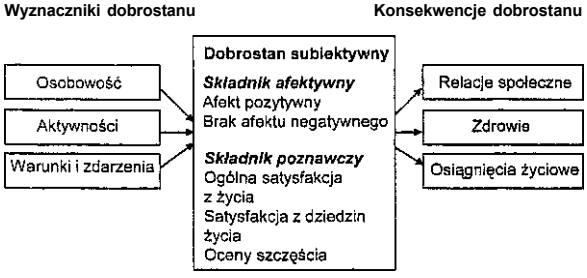
Miller, A.G. (red.) (2008). *Dobro i zło z perspektywy psychologii społecznej,* przekł. V. Reder. Kraków: Wydawnictwo WAM.

Zimbardo, P. (2008). *Efekt Lucyfera. Dlaczego dobrzy ludzie czynią zło?,* przekł. A. Cybulko et al. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

10.1. Reguły wartościowania zdarzeń
10.1.1. Reguła kontekstu
10.1.2. Reguła adaptacji
10.1.3. Zło jest silniejsze od dobra
.10.1.4. Reguła dystansu
10.1.5. Reguła asymetrii czasowej
Jak to się robi 10: Szczęście Polaków
10.2. Wyznaczniki szczęścia
10.2.1. Osobowość
10.2.2. Warunki zewnętrzne
10.2.3. Własne działania
10.3. Maksymalizacja szczęścia
10.3.1. Relacje z ludźmi
10.3.2. Zaradność i realizacja celów
10.3.3. Optymizm i zamartwianie się
10.3.4. Ciało i duchowość
Problem 10: Czy ludzie potrafią przewidywać swoje szczęście?
10.4. Konsekwencje szczęścia
10.4.1. Relacje społeczne
10.4.2. Stan zdrowia
10.4.3. Sukcesy życiowe
10.5. Natura szczęścia
10.5.1. Odgórna czy oddolna natura satysfakcji
10.5.2. Cebulowa teoria szczęścia
10.5.3. Afekt pozytywny i negatywny
10.5.4. Afektywne i poznawcze składniki dobrostanu
Teoria 10: Teoria perspektywy
10.6. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Współcześnie większość ludzi bardzo ceni osobiste szczęście, uważając jego osiągnięcie za ważną wartość i cel życiowy. Na przykład badania z udziałem ponad 9 tysięcy studentów pochodzących z 47 krajów przekonują, że szczęście jest najwyżej cenioną wartością (Kim-Prieto et al., 2005). Spośród ponad pół tysiąca polskich studentów biorących udział w tym badaniu aż 44% uznało szczęście za krańcowo ważną wartość (42% myślało tak o zbawieniu wiecznym, a 21% - o dobrobycie materialnym). Szczęście w mniejszym lub większym stopniu jest udziałem znacznej większości ludzi i ma nadspodziewanie rozległe konsekwencje, współczesne badania zaś rzuciły wyraźne światło na to, od czego ono zależy.

Szczęście jest z istoty subiektywne, inaczej niż wiele innych stanów lub cech człowieka, takich jak pobudzenie fizjologiczne czy agresywność, które można i należy mierzyć w obiektywny sposób. Jeżeli ktoś mówi, że jest szczęśliwy, to musimy mu wierzyć (chyba że ma motywy skłaniające do kłamstwa), nawet gdy wydaje się to zupełnie nieprawdopodobne. Według większości definicji, na szczęście (dobrostan psychiczny - *subjective well-being*) składa się doświadczanie radości i zadowolenia w połączeniu z poczuciem, że własne życie jest dobre, sensowne i wartościowe. Ed Diener (1984), najbardziej znany badacz szczęścia, proponował w swoim klasycznym artykule trzy jego składniki: ogólną satysfakcję z życia, częste doświadczanie afektu pozytywnego i rzadkie przeżywanie afektu negatywnego. W późniejszych pracach dołączył do tego jeszcze zadowolenie z różnych dziedzin życia (takich jak praca, rodzina, dochody), a wielu badaczy mierzy też szczęście za pomocą odpowiedzi na pytania o ogólne poczucie szczęścia. W badaniach empirycznych szczęście mierzone jest więc na wiele sposobów wyszczególnionych na rycinie 10.1 i można je podzielić na składniki afektywne (uczuciowe) i poznawcze, czyli mające charakter ocen. Skłania to oczywiście do zadawania pytań o związki między tymi różnymi składnikami dobrostanu człowieka. Do tych zagadnień wrócimy na koniec rozdziału.



Rycina 10.1. Składniki szczęścia (dobrostanu subiektywnego) oraz jego wyznaczniki i konsekwencje
Źródło: opracowanie własne.

10.1. Reguły wartościowania zdarzeń

Gdyby ludzkie zadowolenie jedynie odzwierciedlało obiektywne warunki i cechy sytuacji, cała psychologia byłaby nie tylko niepotrzebna, ale po prostu by jej nie było. W rozdziale 3 widzieliśmy, jak bardzo świat społeczny jest wieloznaczny i jak dalece znaczenie poszczególnych zdarzeń, a przede wszystkim ludzkich zachowań pozostaje uzależnione od osoby spostrzegającej i stanu jej umysłu. Podobnie jest z wartością zdarzeń. Choć wiele zdarzeń zdaje się mieć obiektywną wartość i niektóre powinny nasilać szczęście (np. dużo pieniędzy), inne zaś zawsze je obniżać (np. ciężka choroba), rzeczywiste doświadczanie zadowolenia ma tylko niewielki związek z obiektywną wartością zdarzeń występujących w życiu człowieka. Oceny satysfakcji i szczęścia w dużym stopniu zależą od pewnych prawidłowości rządzących wartościowaniem zdarzeń, z których najważniejsze są reguły kontekstu, adaptacji, dystansu, asymetrii czasowej oraz zasada głosząca, że zło jest silniejsze od dobra.

10.1.1. Reguła kontekstu

Reguła kontekstu to zależność subiektywnych ocen szczęścia (zarówno satysfakcji, jak i własnych stanów afektywnych) od kontekstu, czyli bieżącej sytuacji, w której oceny są dokonywane. To, co w jednym kontekście jest pozytywne i satysfakcjonujące, w innym może być negatywne i niezadowalające. Srebrny medalista, któremu udało się prześcignąć na ostatnich kilometrach prawie cały peleton, będzie szczęśliwy ze swego medalu. Jednak z tego samego medalu będzie niezadowolony, jeżeli przez godzinę prowadził całą stawkę i dopiero na ostatnim kilometrze dał się prześcignąć rywalowi. Kontekstem może być prawie wszystko, co dzieje się w ludzkim umyśle i ciele (wspomnienia i obecne samopoczucie), a także w bieżącej lub niedawnej sytuacji (zatłoczony tramwaj, wakacje na Seszelach). Choć na kontekst składa się mnóstwo czynników, z punktu widzenia ich wpływu na oceny i doświadczanie szczęścia większość działa za pośrednictwem dwóch mechanizmów - zmiany podstawy i zmiany standardu oceny.

Podstawa oceny to informacja, na bazie której ocena jest dokonywana. Gdyby człowiek miał rzetelnie odpowiedzieć na pytanie: „Ogólnie rzecz biorąc, jak oceniasz swoje życie na skali od 0 (najgorsze życie, jakie możesz sobie wyobrazić) do 10 (najlepsze życie, jakie możesz sobie wyobrazić)?", to musiałby dokonać przeglądu niesłychanie dużej liczby danych - rozważyć, jak przedstawia się własne zdrowie, a jak małżeństwo, jak zarobki, jak mieszkanie, czy zadowalające są stosunki z przyjaciółmi, rodzicami itd. Uwzględnienie wszystkich tych danych jest, rzecz jasna, niemożliwe i ludzie upraszczają sobie zadanie, biorąc za podstawę sądu tylko niektóre informacje. Jakie? To właśnie zależy od kontekstu. Wiele badań Norberta Schwarza i Fritza Stracka (1999) wskazuje, że liczą się głównie informacje umysłowo dostępne, a więc takie, o których się na bieżąco myśli z powodu ich częstego pojawiania się na przykład w rozmowach ze znajomymi czy wiadomościach telewizyjnych. Jeżeli środki masowego przekazu debatują o kryzysie gospodarczym, to ludzie oceny satysfakcji z życia bardziej opierają na przesłankach ekonomicznych. Często wykorzystywaną informacją - szczególnie w wypadku złożonych lub ogólnych sądów - jest własny stan emocjonalny, co opisuje henry styka afektu (zob. rozdz. 3.4). Na tej zasadzie większą satysfakcję z życia deklarują ludzie, którzy znaleźli monetę w automacie albo odpowiadają na pytania podczas ładnej pogody. Często sama treść pytania podnosi dostępność jakiejś informacji, włączając ją w podstawę sądu. Schwarz i Strack pokazali, że związek pomiędzy satysfakcją z życia a satysfakcją z liczby randek był nieistotny przy takiej kolejności pytań ***{r*** = -0,12), natomiast stawał się silny (r = 0,66), kiedy pytanie o ranki padało najpierw, a pytanie o życie w ogóle - tuż po nim. Najwyraźniej dopiero przy takiej kolejności pytań zadowolenie z randek stawało się przedmiotem myśli badanego i podstawą sądu o życiu w ogóle.

Kontekst decyduje nie tylko o dostępności jakiejś informacji, lecz także o jej włączeniu lub wyłączeniu z podstawy sądu o szczęściu. Wspomniani autorzy prosili badanych o przypomnienie trzech pozytywnych lub negatywnych zdarzeń z własnego życia, a następnie o dokonanie oceny ogólnej satysfakcji z niego. Jak pokazuje pierwszy wiersz tabeli 10.1, badani byli bardziej zadowoleni z życia po przypominaniu sobie zdarzeń pozytywnych niż negatywnych, działo się tak jednak wyłącznie po przypominaniu zdarzeń niedawnych, które były włączane w podstawę sądu, czyli aktualny „obraz" własnego życia. Kiedy zdarzenia były dawne, sprzed pięciu lat, nie włączano ich już do podstawy sądu, a raczej działały jako standard porównań, na zasadzie „w porównaniu z dawnymi dobrymi (niedobrymi) czasami moje obecne życie jest gorsze (lepsze)". Roli włączania-wyłączania dowodzi bezpośrednio drugi eksperyment, którego wyniki zostały przedstawione w dolnej części tabeli 10.1. Studentów pierwszego roku studiów proszono o oceny satysfakcji z życia po przypominaniu do-

Tabela 10.1. Aktualna satysfakcja z życia (na skali od 1 do 11) w zależności od rodzaju przypominanych zdarzeń pozytywnych lub negatywnych

	Przypomniane zdarzenia	
	pozytywne	negatywne
Odległość w czasie		
niedawne	8,9	7,1
dawne	7,5	8,5
Granica w czasie		
niezaznaczona	8,7	7,4
zaznaczona	**6,2**	**8,2**

Źródło: Schwarz i Strack, 1999, s. 65.

brych lub złych zdarzeń sprzed dwóch lat, przy czym u połowy zaznaczano, że chodzi o zupełnie inny okres w ich życiu („Przypomnij sobie zdarzenia sprzed dwóch lat, a więc z okresu, zanim zacząłeś studiować"), u połowy zaś tego nie podkreślano. Jak wskazują dane, brak zaznaczenia granicy w czasie powodował włączanie wspomnień do podstawy sądu - ludzie ,byli bardziej zadowoleni z życia po przypominaniu zdarzeń pozytywnych niż negatywnych. Kiedy jednak granica była podkreślona w treści pytania, wartość przypomnianych zdarzeń wpływała odwrotnie na bieżącą satysfakcję z życia, która spadała przy porównaniu z dawnymi dobrymi zdarzeniami, a rosła w zestawieniu ze zdarzeniami negatywnymi.

Wspomnienia dawnych zdarzeń działały więc jako standardy oceny bieżącego życia. Mówiąc ogólnie, **standard oceny** to kryterium, według którego ocena jest dokonywana. Przy ocenach szczęścia wchodzą w grę trzy rodzaje standardów: własna przeszłość, własne oczekiwania i aktualne stany innych ludzi. Porównania z przeszłością faktycznie mogą wpływać na bieżące oceny satysfakcji, jak pokazują omówione badania. Należy jednak podkreślić, iż kryterium przeszłości bywa jedynie rzadko używane przez ludzi w spontaniczny sposób, a w dodatku większość naszych wspomnień to rekonstrukcje na bazie ogólnej wiedzy i teraźniejszości. Nawet wspomnienia zdarzeń emocjonalnych, szczególnie dawniejszych, są jedynie rekonstrukcjami dokonywanymi na podstawie ogólnej wiedzy, jakiego rodzaju jest się człowiekiem i jakie typy zdarzeń wywołują dany rodzaj emocji (Robinson i Clore, 2002). Własne oczekiwania wywiedzione z wartości i pragnień często stanowią kryterium oceny teraźniejszości według prostej zasady, że teraźniejszość jest tym bardziej zadowalająca, im bliższa pozostaje owych oczekiwań. Niemniej problem z oczekiwaniami wywiedzionymi z własnych pragnień polega na tym, że ulegają one szybkim zmianom w miarę adaptowania się człowieka do zmieniającej się sytuacji, o czym będzie mowa nieco dalej. Przeszłość i ideały są więc zwykle tylko pozornymi standardami oceny aktualnego życia. Najbardziej realnym standardem są natomiast oczekiwania konstruowane przez człowieka na bieżąco przez porównania społeczne, czyli między sobą a innymi ludźmi. Ludzie mogą się porównywać w górę - z tymi, którzy mają lepiej, w dół - z tymi, którzy mają gorzej, bądź też z równymi sobie. Rodzaj porównania oczywiście wpływa na oceny - najbardziej zadowoleni są ci, którzy porównują się w dół, co występuje szczególnie w warunkach zagrożenia. Jednakże ludzie często porównują się też w górę, zwłaszcza pod względem zarobków - takie porównania skutkują niezadowoleniem, a znika ono tylko u osób o zarobkach dorównujących „górnej" grupie, z którą się porównują (Harris, Anseel i Lievens, 2008).

Każda ocena satysfakcji zależy zatem nie tylko od ocenianego stanu rzeczy, lecz także od zastosowanej miary satysfakcji, czyli standardu oceny. Czasami prowadzi to do paradoksalnie większego niezadowolenia tych, którym jest obiektywnie lepiej niż innym - zjawisko to nazywa się relatywną **deprywacją** (dosłownie - względne niezaspokojenie). Po raz pierwszy stwierdzono je w badaniach armii amerykańskiej podczas II wojny światowej. Najbardziej zadowoleni z tempa własnego awansowania okazali się żołnierze służący w żandarmerii wojskowej, podczas gdy najbardziej niezadowoleni byli lotnicy, co było o tyle dziwne, że faktyczne tempo awansowania przedstawiało się dokładnie odwrotnie. Stouffer i współpracownicy (1949) wyjaśnili to w kategoriach wygórowanych oczekiwań lotników - widzieli oni, że wszyscy wokół szybko awansują, co powodowało niezadowolenie z własnego tempa awansu. Z kolei żandarmi mieli oczekiwania niewygórowane (widzieli, że wszyscy awansują powoli), rzeczywistość dorastała więc do tych oczekiwań. Na podobnej zasadzie Niemcy wschodni jeszcze wiele lat po zjednoczeniu Niemiec czuli się dyskryminowani - ich sytuacja po zjednoczeniu znacznie się poprawiła, była jednak gorsza niż Niemców zachodnich, z którymi się porównywali (Schmitt i Maes, 2002). Jak przekonamy się dokładniej w rozdziale 10.1.2, relatywna deprywacja jest w dużym stopniu zjawiskiem grupowym - liczy się nie tyle lepsza sytuacja pewnych jednostek, ile fakt, że moja grupa ma się gorzej od innych, porównywalnych grup.

Badania Schwarza i Stracka (1999) skłoniły ich do twierdzenia, że subiektywne oceny są kiepskim wskaźnikiem ogólnego dobrostanu człowieka, po-

nieważ pozostają zbyt podatne na bieżący kontekst. Ten wniosek jest jednak przesadny, gdyż efekty kontekstu są zwykle niewielkie i nie dotyczą najważniejszych informacji wchodzących w podstawę sądów o szczęściu (takich jak satysfakcja z pracy czy rodziny), gdyż te cechują się stale podwyższoną dostępnością. Wniosek ten okazał się też pochopny w świetle późniejszych metaanaliz (Schimmack i Oishi, 2005). W okresie do dwóch lat oceny satysfakcji z życia cechują się znaczną powtarzalnością, choć dla dłuższych okresów stabilność ta słabnie. Efekty kolejności pytań są przeważnie bardzo słabe, mało zaś ważne informacje o chwilowo podwyższonej dostępności wyjaśniają zaledwie 10% zmienności ocen szczęścia, podczas gdy informacje stale dostępne (z powodu swojej ważności, jak relacje rodzinne, o których ludzie stale myślą) wyjaśniają aż 80% tej zmienności. Choć więc oceny szczęścia - jak wszystkie oceny - sąpodatne na bieżący kontekst, ten ostatni wyjaśnia jedynie niewielką część zmienności poczucia szczęścia czy satysfakcji.

10.1.2. Reguła adaptacji

W klasycznych badaniach zapytano o ogólny poziom szczęścia osoby, które parę miesięcy wcześniej wygrały dużą sumę na loterii albo uległy ciężkiemu wypadkowi paraliżującemu ich od pasa w dół (paraplegia), albo też nie zdarzyło im się nic szczególnego (Brickman, Coates i Janoff-Bulman, 1978). Sądząc po milionach ludzi tłoczących się co tydzień przy kolekturach toto-lotka, niewiele jest tak szczęśliwych zdarzeń, jak trafienie szóstki, wygrani powinni być zatem szczęśliwsi od pozostałych osób. W rzeczywistości jednak pozostawali oni w podobnym (umiarkowanym) stopniu uszczęśliwieni swoim teraźniejszym życiem, jak osoby kontrolne, co uwidaczniają dane z tabeli 10.2. Natomiast codzienne czynności, takie jak rozmowa z przyjacielem, sprawiały im nawet mniej przyjemności niż pozostałym. Na podobnej zasadzie osoby sparaliżowane powinny być bardzo nieszczęśliwe, jako że trudno sobie wyobrazić życie gorsze od spędzanego na wózku inwalidzkim. W rzeczywistości ich subiektywny stan lokował się nieco powyżej neutralnego - średnio rzecz biorąc, uważały się za raczej szczęśliwe.

Dlaczego po bardzo dobrym zdarzeniu ludzie nie są tak szczęśliwi (ani po bardzo złym tak nieszczęśliwi), jak można byłoby się spodziewać? Odpowiedzialne mogą być za to różne procesy. Na przykład kontrast - wybitnie pozytywne zdarzenie wprawia nas w taki zachwyt,-że w **porównaniu** z nim wszystko inne staje się miałkie i bez znaczenia. Na tej zasadzie rozmowa z przyjacielem staje się po wygraniu miliona mniej przyjemna niż przedtem, a paraplegicy idealizują swoją przeszłość, nawet najgorsza jest bowiem nieporównanie lepsza od teraźniejszości na wózku. Drugi istotny proces to **adaptacja,** czyli dostosowanie się do zmian - ludzie przyzwyczajają się do zmienionego stanu rzeczy, przestając go zauważać, ponieważ zmieniają swoje oczekiwania, czyli standardy oceny. Jeżeli ktoś jadał w chińskim barze za rogiem, to po wygraniu milionów stać go na obiady w najlepszej restauracji w mieście, niemniej po pewnym czasie przyzwyczaja się do kryształów na lśniących obrusach i stają się one tak oczywiste, jak przedtem plastikowa podkładka pod papierowym talerzem. Wywołane poprawą sytuacji przyrosty szczęścia są więc z natury równie nietrwałe, jak jego spadki spowodowane pogorszeniem się sytuacji. Niebawem ludzie przestają zauważać zmianę, gdyż ta przestaje być zmianą. Cały system szczęścia jest więc ukierunkowany na wykrywanie nowych zdarzeń, a po adaptacji do nich dobrostan subiektywny wraca do zwykłego poziomu. Ludzie nieustannie więc drepczą w swoistym kieracie **hedonicznym** - doprowadzają do różnych zdarzeń, które mają ich uszczęśliwić, ale na dłuższą metę jest to nieskuteczne, ponieważ po jakimś czasie i tak wracają do wyjściowego poziomu dobrostanu (Brickman i Campbell, 1971). Wiele danych świadczy o tym, że początkowa reakcja emocjonalna na zmianę słabnie z upływem czasu, po którym ludzie wracają do równowagi, czyli typowego dla siebie poziomu szczęścia (Headey i Wearing, 1989). To wydaje się oczywiste. Mało oczywiste jednak i trudne do zaakceptowania są konsekwencje takiego stanowiska, oznacza ono bowiem, że wszelkie działania zmierzające do poprawy własnego szczęścia są z góry skazane na niepowodzenie, skoro ludzie i tak wracają do poziomu wyjścia (Lykken i Tellegen, 1996). Jak się przekonamy dalej, ta teza jest

Tabela 10.2. Poziom ogólnego szczęścia i przyjemności z codziennych czynności u osób, które wygrały na loterii, padły ofiarą ciężkiego wypadku i osób kontrolnych (wartość neutralna 2,50)

	Ogólny poziom szczęścia			
	przeszłość	teraźniejszość	przyszłość	Czynności codzienne
Wygrani	3,77	4,00	4,20	3,33
Kontrolni	3,32	3,82	4,14	3,82
Ofiary wypadku	4,41	2,96	4,32	3,48

Źródło: Brickman, Coates i Janoff-Bulman, 1978, s. 921.

jednak przesadzona, choć sama adaptacja to zjawisko realne.

Habituacja, czyli automatyczne wygaszenie reakcji na powtarzający się bodziec, jest korzystna dla organizmu, ponieważ dzięki niej zachowuje on zdolność do reakcji na rzeczywiście nowe bodźce. U ludzi do tych automatycznych zjawisk dołączają się także procesy wyższego rzędu, co opisuje model o wdzięcznej nazwie URWA, stanowiącej akronim czterech etapów tej odpowiedzi na nieoczekiwane zdarzenia: Uwaga - Reakcja - Wyjaśnienie -Adaptacja (Wilson i Gilbert, 2008).

® Uwaga: Ludzie obdarzają szczególną uwagą niezrozumiałe zdarzenia, które ich osobiście dotyczą - zastanawiamy się nad nieoczekiwaną piątką z ważnego egzaminu, ale niewiele myślimy o piątce oczekiwanej (a już wcale - o cudzej).

- Reakcj a: Takie zdarzenia wywołuj ą silne reakcj e emocjonalne - niespodziewana piątka bardziej cieszy niż oczekiwana.

® Wyj aśnienie: Staramy' się takie zdarzenia wyj aśnić i zrozumieć - zachodzimy w głowę, dlaczego dostaliśmy tę piątkę.

- Adaptacja: Wyjaśniając jakieś zdarzenie, adaptujemy się do niego, staje się ono bardziej zrozumiałe (domyślamy się, jaka jest jego natura i przyczyny), a przez to bardziej oczywiste, czyli zwyczajniejsze i normalne („No tak, dostałam tę piątkę, bo przypadkiem pytanie pokrywało się z tematem referatu, który wygłaszałam w połowie semestru. Teraz sobie przypominam. No cóż, wcale nie jestem taka wspaniała").

Ludzie myślą, że kiedy coś zrozumieją, to będą się tym bardziej cieszyć, faktyczne konsekwencje rozumienia są jednak dokładnie odwrotne - gdy coś dobrze zrozumiemy, cieszy nas to mniej, ponieważ mniej nas zaskakuje. Dowodzą tego liczne badania Wilsona i Gilberta. Na przykład studenci dostawali za darmo po dolarze wraz z ulotką, która albo jasno, albo niejasno wyjaśniała akt darowizny (że to Towarzystwo Uśmiechu przeprowadza akcję nasilania dobrostanu ludzi przez losowe przydzielanie im podarków). W pięć minut później inna osoba nagabywała ich o bieżący nastrój - osoby, które nie pojmowały, dlaczego dostały dolara, były w lepszym nastroju od tych, które dobrze to rozumiały (choć jedne i drugie spotkało dokładnie to samo). Podobnie działa niepewność oznaczająca niedostatek rozumienia. Wydaje się oczywiste, że przyjemniej jest dostać dwa małe prezenty (ulubiony batonik i kubek) niż jeden (tylko batonik). A jednak ludzie, którzy wiedzieli, że dostaną tylko jeden prezent (choć nie wiadomo, który), byli w lepszym nastroju od tych, którzy wiedzieli na pewno, że otrzymają oba prezenty. Przyjemności niepewne i nieoczekiwane są większe od całkowicie przewidywalnych - stąd urok niespodzianek.

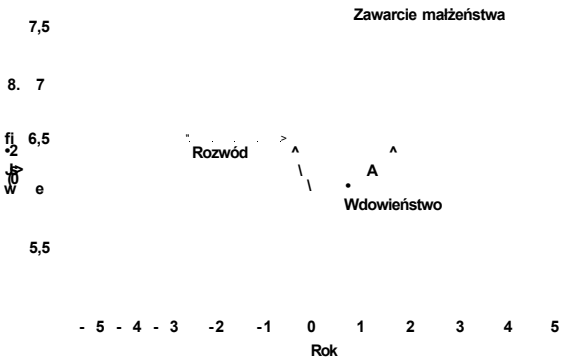
Niepewność i trudności w rozumieniu nasilają w podobny sposób dolegliwość zdarzeń negatywnych. Na przykład w jednym z badań poddano testom genetycznym osoby, których jedno z rodziców był dotknięte chorobą Huntingtona (genetyczna choroba rozwijająca się w wieku dojrzałym), i zgodnie z prawdą poinformowano je, że prawie na pewno odziedziczyły gen odpowiedzialny za chorobę albo że prawie na pewno go nie odziedziczyły, albo że test okazał się niekonkluzywny (Baum, Friedman i Żakowski, 1997). Osoby poinformowane, że nie mają szkodliwego genu, były bezpośrednio po teście szczęśliwsze od osób mających ów fatalny gen. Co zrozumiałe, różnice te zupełnie zaniknęły po 12 miesiącach, jakkolwiek u osób o niepewnej diagnozie obniżenie poziomu szczęścia utrzymywało się jeszcze po roku. Niepewność może być więc gorsza od nieszczęścia, gdyż nie można się do niej zaadaptować. W innym badaniu proszono uczestników o przypomnienie sobie jakiegoś zdarzenia, które bardzo ich rozgniewało, i opisanie albo jak się czuli, albo dlaczego tak właśnie się czuli, a przy tym mieli na to zdarzenie patrzeć bądź z dystansem, bądź tak, jakby je ponownie przeżywali (Kross, Ayduk i Mischel, 2005). Rzecz jasna, takie wspomnienia wywoływały silne emocje negatywne, wszakże z jednym wyjątkiem - kiedy badani patrzyli na zdarzenie z perspektywy i opowiadali, dlaczego popadli w owe emocje. Taki sposób myślenia o przeszłym zdarzeniu nasilał subiektywne poczucie jego zrozumienia, im zaś większe było to poczucie, tym słabsze emocje. Eksperyment ten jest zwieńczeniem licznych badań korelacyjnych nad procesem radzenia sobie ze zdarzeniem traumatycznym, takim jak śmierć bliskiej osoby czy padnięcie ofiarą gwałtu bądź rabunku. Badania te zgodnie pokazują, że najszybciej wychodzą z traumy ci ludzie, którzy potrafią nadać takiemu zdarzeniu jakiś sens („los mnie doświadczył, by sprawdzić siłę mojego charakteru"), co pozwala je włączyć w psychiczną autobiografię i subiektywny porządek świata.

Adaptacja jest kluczową regułą wyjaśniającą dynamikę szczęścia. Nie wszystko jednak można uchwycić w badaniach poprzecznych, gdzie jednorazowo porównuje się różne grupy dotknięte różnymi zdarzeniami interesującymi badacza. Najbardziej wiarygodnym świadectwem adaptacji są wyniki badań panelowych, czyli podłużnych, w których te same osoby poddawane są badaniom

przed jakimś zdarzeniem i po nim. Największą na świecie próbą panelową jest niemieckie badanie społeczno-ekonomiczne, w którym wielokrotnie bada się dużą grupę dorosłych reprezentatywną dla populacji Niemiec. Grupa ta wciąż rośnie (dochodzą nowe roczniki) i obejmowała w pierwszej dekadzie XX wieku ponad 24 tysiące osób. Przy tak ogromnej próbie można wybrać ludzi, którym przydarzyły się różne rzeczy, takie jak zawarcie małżeństwa, rozwód czy wdowieństwo. Jak ilustruje rycina 10.2, osoby badane odmiennie reagowały na te trzy zdarzenia. Zawarcie małżeństwa przynosiło niewielki, choć realny wzrost poziomu szczęścia, który jednak całkowicie zanikał po upływie jednego roku (Diener, Lucas i Scollon, 2006) i nie jest to przypadłość tylko Niemców, gdyż podobne wyniki uzyskano także dla dużej próby Polaków (Czapiński i Panek, 2009). Natomiast spadek satysfakcji po utracie partnera przez wdowieństwo był ponad 20 razy większy, a satysfakcja większości badanych nigdy nie wracała do poprzedniego poziomu. Brak też było liniowego trendu wzrostu, który pozwalałby sądzić, że takie wyrównanie nastąpi kiedyś w przyszłości.

Proces adaptacji jest więc znacznie szybszy dla zdarzeń pozytywnych niż negatywnych. Wpływ dominującej liczby jednych i drugich na poziom szczęścia zanika po trzech miesiącach (Suh, Diener i Fujita, 1996), istnieje jednak kilka takich zdarzeń negatywnych, do których większość ludzi nigdy się nie adaptuje - wdowieństwo, utrata dziecka, wielogodzinne dojeżdżanie do pracy i mieszkanie w hałaśliwym miejscu (Haidt, 2006). Podobnie działa niesprawność fizyczna - badania podłużne świadczą o tym, że większość ludzi nią dotkniętych nigdy nie powraca do wyjściowego stanu szczęścia (Lucas, 2007). Jeżeli więc ktoś mieszka w hałaśliwym miejscu, niech ucieka czym prędzej - nie ma co liczyć na to, że się z czasem przyzwyczai. Jeżeli ktoś wybiera dom za miastem, po kilku miesiącach całkowicie zaadaptuje się do większej przestrzeni (i będzie równie szczęśliwy jak w ciasnym mieszkaniu), ale nigdy nie zaadaptuje się do męczących dojazdów, gdyż te mają charakter zmienny i mało przewidywalny.

Badania na niemieckiej próbie panelowej wykazały ponadto znaczne różnice indywidualne w przebiegu i kompletności procesów adaptacji. Niektórzy ludzie reagują silniej na szkodę i nigdy z niej nie wychodzą, inni reagują słabo i w szybkim tempie powracają do swojego stanu równowagi, jeszcze inni nie wykazują prawie żadnych zmian poziomu szczęścia. Na razie nie wiadomo, od czego to zależy, wiadomo jedynie, że osoby



Rycina 10.2. Zmiany ogólnej satysfakcji z życia przed zdarzeniami małżeńskimi i po nich („rok" oznacza liczbę lat od zdarzenia)

Źródło: na podstawie danych w Diener, Lucas i Scollon, 2006, s. 310.

o silniejszej reakcji początkowej na wdowieństwo czy bezrobocie dłużej wychodzą z „dołka" lub nie wychodzą wcale. Wbrew temu, co każe przewidywać najprostsza wersja teorii adaptacji, wcale nie jest łatwiej ponownie doświadczać nieszczęścia tego samego rodzaju - na przykład na drugie bezrobocie ludzie reagują równie silnie, jak na pierwszą utratę pracy (Lucas et al., 2004). Bezrobocie, wdowieństwo i trwała niesprawność na stałe więc zmieniają podstawowy poziom szczęścia większości ludzi.

10.1.3. Zło jest silniejsze od dobra

Dane z ryciny 10.2 przekonują, że wzrost szczęścia po zawarciu małżeństwa jest nieporównanie słabszy od jego spadku po owdowieniu, osoby rozwiedzione zaś są wyraźnie mniej szczęśliwe już na długo przed rozwodem. Także paraplegicy ujęci w tabeli 10.2 byli mniej szczęśliwi od wygranych nawet po okresie adaptacji. Są to przykłady działania reguły „zło jest silniejsze od dobra", mówiącej, że ludzie znacznie silniej reagują na zdarzenia negatywne niż na pozytywne o obiektywnie podobnej wielkości i charakterze (Baumeister et al., 2001). Dowodów na tę regułę jest bez liku. Tysiąc złotych podwyżki nas ucieszy, ale tysiąc złotych obniżki uposażenia zasmuci nas bardziej. Gdy ktoś nas pochwali, poczujemy doń przypływ sympatii, ale gdy nas zgani, to przyrost antypatii będzie jeszcze większy. Rozgniewana twarz w tłumie twarzy uśmiechniętych jest rozpoznawana znacznie szybciej niż uśmiechnięta twarz w tłumie zagniewanych. Wady człowieka zwykle o wiele bardziej decydują o naszym doń stosunku

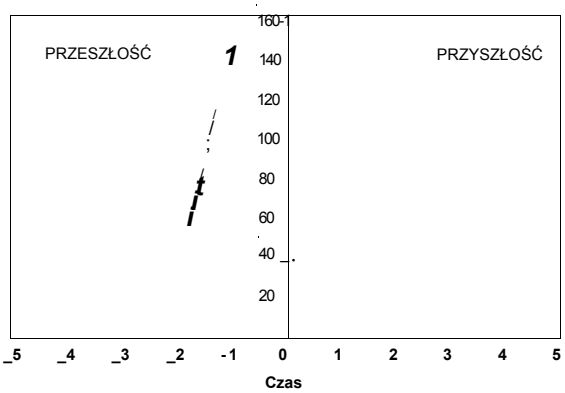
niż zalety. Przeważnie łatwiej sobie opinię zepsuć, niż poprawić (zob. rozdz. 5.3). Wszystkie te przejawy reguły „zło jest silniejsze od dobra" to zapewne spadek po naszej ewolucyjnej przeszłości. Z punktu widzenia przetrwania szybkie unikanie niebezpieczeństw jest nieporównanie ważniejsze od odnalezienia sprzyjających okoliczności. Brak szybkiej reakcji na zagrożenie może bowiem skończyć się nieodwracalną szkodą, w przeciwieństwie do braku szybkiej reakcji na okoliczności sprzyjające. Innego wyjaśnienia zasady „zło jest silniejsze od dobra" dostarcza teoria perspektywy przedstawiana na koniec tego rozdziału.

Asymetria dobra i zła ma daleko idące konsekwencje dla interakcji społecznych. Na przykład w następnym rozdziale przekonamy się, że dokładnie ten sam akt wymiany dóbr może być definiowany jako pozytywne dawanie bądź negatywne zabieranie, co prowadzi do dramatycznie różnych konsekwencji - dawanie wspomaga pozytywną wzajemność („daję tobie tyle, ile ty mi dałeś"), zabieranie zaś'nasila negatywną wzajemność („zabieram tobie jeszcze więcej, niż ty zabrałeś mnie"). Asymetria dobra i zła wywiera także duży wpływ na dzieje bliskich związków. Skoro zło jest silniejsze od dobra, to każdy zły postępek wyrządza znacznie więcej szkody, niż dobry postępek przynosi korzyści. Wszyscy wiemy, że po niecnym postępku, na przykład gdy naskarżyliśmy na partnera w obecności przyjaciół, powinniśmy skompensować szkodę i zrobić dla niego coś miłego (pochwalić go innym razem). Nie zdajemy sobie jednak sprawy z ogromnej asymetrii dobra i zła - otóż do wynagrodzenia jednego aktu wrogości trzeba co najmniej pięciu aktów przyjazności (Gottman, 1994). Drugi problem polega na tym, że w miarę trwania bliskiego związku spada zdolność partnerów do czynienia sobie wzajemnie dobra, natomiast rośnie ich zdolność do wyrządzania przykrości. Jest to chyba największa tragedia bliskiego związku (Wojciszke, 2009). Jeżeli słyszymy codziennie rano, jak świetnie dziś wyglądasz", to przyjemność spada w miarę liczby powtórzeń. Przyjemności są bowiem tym mniejsze, im bardziej oczekiwane, od partnerów zaś oczekujemy przyjemnych zachowań bardziej niż od innych osób. W konsekwencji praktycznie to samo zdanie z ust młodego praktykanta z działu marketingu („Pani Patrycjo, jak pani świetnie dziś wygląda!") wywołuje dreszcz rozkoszy przebiegający po plecach. Jeżeli jednak słyszymy „trochę mnie niepokoi, że tak cię przybywa w pasie", jest to niewybaczalnym aktem wiarołomstwa, bardziej przykrym w wykonaniu partnera niż kogokolwiek innego, z praktykantem na czele. W pewnym momencie okazuje się, że stały partner ma mniejszą zdolność do sprawienia nam przyjemności (a większą do przykrości) niż niemal każdy inny człowiek.

10.1.4. Reguła dystansu

Reguła adaptacji wyjaśnia, dlaczego zdarzenia z dawniejszej przeszłości słabiej na nas wpływają niż te niedawne. Oczywiście wspomnienie wczoraj oblanego egzaminu nas zasmuca, ale mniej nas smuci egzamin oblany przed dwoma tygodniami, jeszcze mniej - w zeszłej sesji, a tamten z zeszłego roku już w ogóle nas nie obchodzi. Mówiąc ogólnie, im dawniejsze zdarzenie, tym słabiej wpływa na poziom szczęścia. To samo dotyczy przyszłości - im bardziej odległe jest przyszłe zdarzenie, tym mniej się nim przejmujemy, czyli tym mniejsza jest jego wartość subiektywna, przy czym spadek wartości jest hiperboliczną funkcją czasu, jak ilustruje rycina 10.3. Początkowe przyrosty odległości w czasie powodują bardzo szybkie spadki wartości zdarzenia (egzamin oblany dzisiaj boli o wiele bardziej niż ten oblany wczoraj), natomiast późniejsze przyrosty odległości powodują spadki niewielkie - egzamin oblany dwa tygodnie temu boli tylko troszeczkę mniej niż ten sprzed tygodnia.

Prawidłowości tych dowodzi wiele różnych danych, na przykład klasyczne badania nad odraczaniem gratyfikacji przez małe dzieci - zabawa polegała na tym, że dziecko mogło dostać albo jeden batonik od razu, albo dwa, gdyby poczekało na powrót badacza wychodzącego z pokoju. Tylko niewiele dzieci było w stanie wyczekać na dwa



Rycina 10.3. Spadek subiektywnej wartości zdarzenia w zależności od jego odległości w czasie. Wraz z odległością w czasie spada wartość zdarzeń zarówno przeszłych, jak i przyszłych, dla przeszłości jednak spadek jest szybszy, wskutek czego identyczne zdarzenie jest więcej warte w przyszłości niż w przeszłości

Źródło: opracowanie własne.

batoniki - natychmiastowa nagroda najwyraźniej była bardziej kusząca od dwukrotnie większej, ale odroczonej w czasie. Kiedy do owych przedszkolaków powrócono jako do młodych dorosłych, okazało się, że lepiej sobie radzą w życiu - mają mniej konfliktów z prawem, kłopotów z nauką i narkotykami, uczą się w lepszych szkołach (Mischel i Ayduk, 2002). Również dorośli często wolą nagrody natychmiastowe, choć mniejsze, od większych odroczonych, nawet gdy mają całkowitą pewność ich pozyskania w przyszłości (Critchfield i Kollins, 2001). Wiele osób chętniej akceptuje w pracy awans niewielki, ale natychmiastowy, niż awans znacznie poważniejszy, lecz wymagający czasu i wzrostu kwalifikacji (Saunders i Fogarty, 2001). Jaskrawym przykładem kompletnej niezdolności do kierowania się odroczonymi nagrodami przy jednoczesnym uleganiu nagrodom natychmiastowym jest zachowanie osób uzależnionych - dla alkoholika natychmiastowa ulga po wypiciu jest znacznie więcej warta od dobrostanu własnego i bliskich, co wymagałoby jednakowoż czasu potrzebnego na wytrzeźwienie i wyjście z nałogu. Wreszcie studenci notorycznie uczą się niemal wyłącznie tuż przed egzaminem. Analiza aktywności uczestników kursów internetowych wykazała, że czas spędzany na stronach kursu narasta hiperbolicznie wraz ze zbliżaniem się egzaminu - najwięcej czasu studenci spędzają na uczeniu się na dzień przed (König i Kleinmann, 2005). Tendencja do wykonywania większości pracy na ostatnią chwilę wcale nie kończy się po studiach - na przykład znaczna część podatków jest w różnych krajach płacona w ostatnim tygodniu przed upływem terminu.

Nie wiadomo do końca, dlaczego zdarzenia z bliskiej przyszłości mają większą wartość od tych z dalekiej, choć z pewnością tak właśnie jest w wypadku większości ludzi i bardzo często takie zwlekanie okazuje się szkodliwe. Zapewne stanowi to przejaw działania systemu impulsywnego, a ponadto bliskość w czasie jest po prostu najłatwiejszym narzędziem priorytyzacji celów (czyli ustawiania ich według hierarchii ważności).

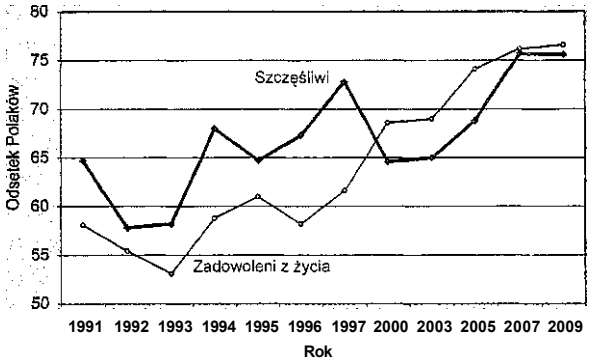
10.1.5. Reguła asymetrii czasowej

Choć dystans czasowy pozbawia zdarzenia wartości zarówno w przeszłości, jak i w przyszłości, pojawia się tu jedna ważna różnica. Jak ilustruje rycina 10.3, w miarę wzrostu dystansu czasowego przeszłe zdarzenia szybciej tracą na wartości niż przyszłe. W konsekwencji dokładnie to samo dobro może być więcej warte, gdy mamy je otrzymać za tydzień, niż gdy już je przed tygodniem otrzymaliśmy. Jak śpiewał poeta Marek Grechuta, „ważne są tylko te dni, których jeszcze nie znamy, ważnych jest kilka tych chwil, tych, na które czekamy". Tę **czasową asymetrię wartości,** czyli fakt, że zdarzenia przyszłe są cenniejsze od przeszłych, wykazali w serii badań Caruso, Gilbert i Wilson (2008). W jednym z nich poproszono studentów Uniwersytetu Harvarda o wyobrażenie sobie sytuacji, w której zgodzili się na spędzenie pięciu godzin na wprowadzaniu danych do komputera. Następnie połowę spytano, ile by zażądali za tę pracę, gdyby wykonali ją przed miesiącem - średnie żądanie wyniosło 62 dolary (studenci Harvarda się cenią). Drugą połowę spytano, ile zażądaliby, gdyby tę pracę mieli wykonać za miesiąc - średnie żądanie wyniosło 125 dolarów, czyli dwa razy więcej. W innym badaniu zapytano studentów, jak przyjemne będą ich wakacje zimowe odległe o dwa tygodnie. Wakacje okazały się wyraźnie przyjemniejsze, kiedy dopiero miały nastąpić za dwa tygodnie, niż ldedy już się skończyły dwa tygodnie temu. Podobnie było z odwdzięczaniem się za przysługi - na przykład za pomoc przy przeprowadzce, która dopiero będzie, badani byli skłonni podarować butelkę wina o połowę droższą niż za przeprowadzkę, która już była. Słowem, ludzie bardziej sobie cenią dobra przyszłe od przeszłych, nawet gdy ich obiektywna wartość i odległość w czasie są identyczne.

Przyszłość jest więc cenniejsza od przeszłości. Dlaczego? Głównie dlatego, że przyszłe zdarzenia budzą więcej emocji niż przeszłe. Podstawową funkcją emocji jest przygotowanie organizmu do działania. Na przyszłość możemy oddziaływać, wpłynąć na jej bieg, podporządkować ją naszym pragnieniom. Z przeszłością już nic się nie da zrobić, budzi ona zatem niniejsze emocje i jest mniej cenna. Dlatego łatwiej uzyskać wybaczenie niż pozwolenie. Jeżeli jest inaczej, jeżeli dla kogoś przeszłość jest ważniejsza od przyszłości, to zawsze niepokojący sygnał. Właśnie przeszłością żyje nerwica, która w dużym stopniu polega na niemożności oderwania się od emocji, które już były, a których powody dawno minęły. Przeszłości nie można zmienić, nadaje się ona zatem do refleksji, nie do emocji. Jeżeli możemy wybierać, to nie płaćmy z góry, lecz dopiero po wykonaniu (zapłacimy mniej). Ale kiedy sami wykonujemy jakąś pracę, to żądajmy opłaty z góry (dostaniemy więcej).

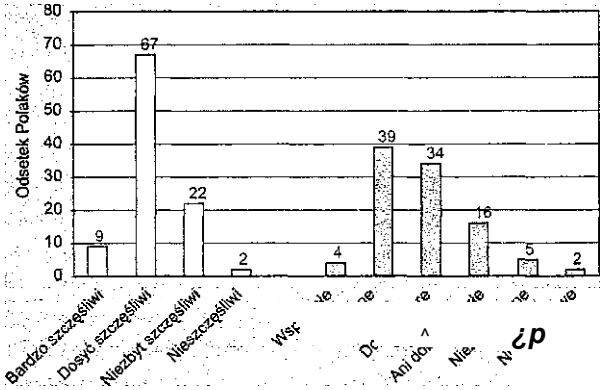
Jak to się robi 10: Szczęście Polaków

Czy ludzie są szczęśliwi czy nieszczęśliwi? Aby udzielić sensownej odpowiedzi na to pytanie, nie wystarczy spytać kogokolwiek, na przykład studentów, którzy akurat są pod ręką, gdyż zapewne nie są oni typowymi przedstawicielami społeczeństwa. Na takie pytanie można sensownie odpowiedzieć, badając jedynie próby reprezentatywne, czyli takie, do których z jednakową szansą może wejść dowolna osoba z danej populacji. Na przykład reprezentatywna próba Polaków to taka, do której ż.identycznym prawdopodobieństwem może wejść (na drodze losowania) dowolny Polak. Takie badania są bardzo kosztowne i w psychologii rzadko spotykane, choć akurat szczęście jest dziedziną badań, w której pojawiają się dość często. Szczególnie wartościowe są badania panelowe, czyli podłużne, w których bada się te same osoby w odstępie lat. Janusz Czapiński, który od lat kilkunastu niezmordowanie śledzi kondycję psychiczną i warunki życia Polaków na wielotysięcznych, reprezentatywnych próbach, stwierdza, że około 70% Polaków czuje się ludźmi szczęśliwymi, a w pierwszej dekadzie XXI wieku tendencja ta wyraźnie rosła (Czapiński i Panek, 2009). Dowodzą tego nie tylko porównania różnych prób badanych w różnych latach, lecz także badania panelowe, co oznacza, że wzrost szczęścia ma rzeczywisty charakter - nie można go na przykład wyjaśniać wymieraniem starszych (i mniej szczęśliwych) respondentów.



Rycina 10.4. Zmiany poczucia szczęścia i satysfakcji z życia Polaków na przełomie XX i XXI wieku - odsetki deklarujących, że są co najmniej „dosyć szczęśliwi" lub że ich życie jest co najmniej „dosyć dobre"

Źródło: na podstawie danych w Czapiński i Panek, 2009.



Rycina 10.5. Odsetki Polaków deklarujących różny poziom szczęścia i zadowolenia z życia w roku 2009

Źródła: na podstawie danych w Czapiński i Panek, 2009.

Podobnie znaczna większość Polaków jest zadowolona ze swojego życia,co ilustrują ryciny 10.4 i 10.5. Polacy nie są tu zresztą wyjątkiem - w skali świata ponad 80% ludzi deklaruje, że są szczęśliwi, przy czym oszacowanie to pochodzi z badań sondażowych obejmujących ponad milion osób z 45 krajów (Meyers, 2000). Większość ludzi na świecie jest zatem szczęśliwa i zadowolona ze swojego życia, choć obie te oceny pojawiają się w natężeniu zdecydowąnie.umiarkowanym, a nie skrajnym.

10.2. Wyznaczniki szczęścia

Rycina 10.4. pokazuje, że choć oceny szczęścia są przesunięte w kierunku pozytywnym, pozostają one wyraźnie zróżnicowane - nieliczni są delirycznie uszczęśliwieni swoim życiem, większość jest uszczęśliwiona umiarkowanie, co piąty nie może się zdecydować, a mniejszość pozostaje mniej lub bardziej swoim życiem zdegustowana. Od czego zależy ta zmienność poczucia szczęścia? Jeśli porównywać ludzi należących do tego samego społeczeństwa, to od trojakiego rodzaju czynników (Lyubomirsky, Sheldon i Schkade, 2005). Pierwszy i najsilniejszy czynnik stanowią stałe różnice indywidualne, czyli charakterystyczny dla danej jednostki poziom szczęścia powiązany z jej osobowością. Od tych różnic zależy aż 50% zmienności poczucia szczęścia. Dalsze 40% zależy od rodzaju aktywności, czyli czynności intencjonalnie podejmowanych przez człowieka, i wreszcie tylko 10% - od warunków życia, takich jak mieszkanie w ciasnych pokoikach czy przestronnych komnatach.

10.2.1. Osobowość

Szczęście jest podzielone w sposób bardzo niesprawiedliwy. Jedni nawet w listopadowy poranek są uszczęśliwieni niczym mały golden retriever z reklamy, a inni mają listopadowe miny nawet w majową sobotę. Badania genetyki behawioralnej (nad podobieństwem cech i zachowań osób w różnym stopniu spokrewnionych genetycznie) dowodzą, że różnice indywidualne w poczuciu szczęścia są w znacznej większości uwarunkowane genetycznie. Na przykład badania nad bliźniętami jednojajowymi (które są identyczne genetycznie) i dwujajowymi (które są spokrewnione w takim samym stopniu, jak zwykłe rodzeństwo) pokazują, że te pierwsze są bardzo do siebie podobne, te drugie zaś są tylko nieco do siebie podobne pod względem poziomu szczęścia (Lykken i Tellegen, 1996). Co więcej, bliźnięta jednojajowe pozostają zbliżone poziomem szczęścia nawet wtedy, kiedy są od urodzenia wychowywane oddzielnie. Ogólnie rzecz biorąc, ludzie są do siebie podobni pod względem poziomu szczęścia na tyle, na ile wynika to ze stopnia ich pokrewieństwa, a wychowywanie się w tej samej szczęśliwej lub nieszczęśliwej rodzinie wcale ich do siebie nie upodabnia, być może z wyjątkiem osób z rodzin silnie patologicznych (zawsze łatwiej zepsuć, niż naprawić) - takie jednostki rzadko jednak bywają uczestnikami badań psychologicznych i niewiele o nich wiemy.

Tabela 10.3. Korelacje cech wielkiej piątki z różnymi wskaźnikami dobrostanu na poziomie porównań między jednostkami i między narodami (wyniki metaanaliz)

	Szczęście	Satysfakcja z życia	Pozytywność afektu
Porównania między jednostkami			
Ekstrawersja	0,27	0,17	0,20
Neurotyzm	-0,25	-0,24	-0,14
Ugodowość	0,19	0,16	0,17
Sumienność	0,16	0,22	0,14
Otwartość	0,06	0,14	0,14
Porównania między narodami			
Ekstrawersja	0,44	0,48	0,70
Neurotyzm	-0,48	-0,59	-0,54
Ugodowość	-0,17	0,08	0,09
Sumienność	-0,33	-0,21	-0,05
Otwartość	0,14	0,23	0,29

Źródło: na podstawie danych w DeNeve i Cooper, 1998 (porównania między jednostkami) oraz Steel i Ones, 2002 (porównania między narodami).

Kto jest szczęśliwy? Dla najważniejszych cech, tzw. wielkiej piątki, istnieją ogromne metaanalizy danych pochodzących od kilkudziesięciu tysięcy osób. Wyniki dwóch największych przedstawia tabela 10.3 - jedna z nich została wykonana na poziomie porównań między jednostkami (głównie Amerykanami, choć narodowość nie miała wpływu na uzyskane rezultaty), druga zaś - na poziomie porównań międzynarodowych obejmujących kilkanaście krajów. Obie analizy zgodnie pokazują, że dwie cechy najważniejsze dla dobrostanu psychicznego (mierzonego na różne sposoby) to ekstrawersja i neurotyzm. Neurotyzm, czyli zmienność emocjonalna, skłonność do zamartwiania się, lęków i depresji (czemu towarzyszy obniżona samoocena), koreluje ze szczęściem negatywnie. Natomiast ekstrawersja, czyli aktywność, energiczność i otwartość na ludzi, wiąże się ze szczęściem dodatnio. Wyraźnie słabiej - i tylko przy porównaniach między jednostkami - korelują ze szczęściem dwie kolejne cechy, sumienność i ugodowość. Ludzie są więc nieco szczęśliwsi, gdy są obowiązkowi i odpowiedzialni z jednej strony, przyjaźni zaś i unikający konfliktów - z drugiej. Wszystkie te cechy same w sobie pozostają dość silnie uwarunkowane genetycznie, wykazują znaczną stałość w czasie mierzonym w skali lat i w sumie wyjaśniają od 40 do 50% wariancji szczęścia.

Wpływ cech osobowości na szczęście następuje dwiema drogami: temperamentalną i instrumentalną (McCrae i Costa, 1991). **Droga temperamentalna** polega na tym, że pewne cechy

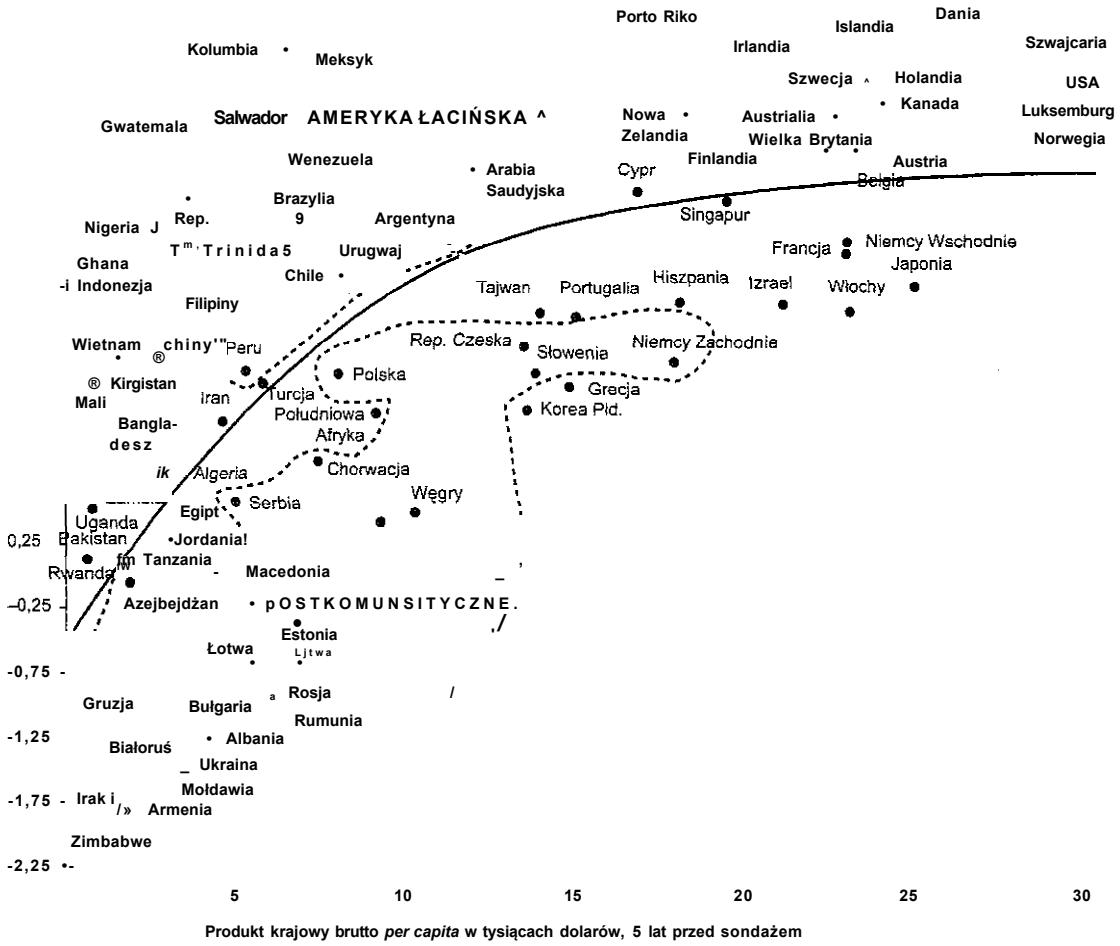
predysponują do pozytywnych lub negatywnych interpretacji tego, co się dzieje, a to z kolei prowadzi do określonych stanów emocjonalnych sprzyjających szczęściu bądź je hamujących. W szczególności ekstrawertycy są bardziej skłonni do częstszego i silniejszego przeżywania pozytywnych stanów emocjonalnych, podczas gdy osoby 0 skłonnościach neurotycznych częściej i silniej przeżywają negatywne emocje. Ekstrawertycy cechują się ogólnie pozytywną emocjonalnością 1 doświadczają świata w taki sposób, jakby mieli wewnętrzny mechanizm wzmacniający emocje pozytywne, na przykład dostrzegają więcej plusów i lepiej je pamiętają oraz mają skłonność do nasilania dobrego nastroju, gdy już się w nim znajdą (Wojciszke, 2003). Z kolei neurotycy cechują się ogólnie negatywną emocjonalnością i doświadczają świata tak, jakby mieli wewnętrzny mechanizm nasilania emocji negatywnych - dostrzegają więcej minusów, lepiej je pamiętają i wzmacniają własne złe nastroje, co prawdopodobnie ma charakter automatyczny (ibidem). **Droga instrumentalna** polega natomiast na wybieraniu sytuacji i czynności, które prowadzą do przeżywania uczuć określonego znaku. Na przykład ekstrawertycy częściej aktywnie wchodzą w kontakty społeczne, te zaś ze swej natury niosą wiele okazji doświadczania uczuć pozytywnych, czego dowodzą badania prowadzone metodą dzienniczków (Emmons, Diener i Larsen 1986). Natomiast introwertycy częściej wybierają samotność, która sama w sobie jest dla wielu ludzi awersyjna, gdyż oznacza brak wsparcia społecznego i tendencję do autokoncentracji, prędzej czy później prowadzącej do negatywnych uczuć wskutek wykrywania, że nie jest się takim, jakim chciałoby się być.

10.2.2. Warunki zewnętrzne

Warunki zewnętrzne to okoliczności, w jakich przyszło nam żyć. Składają się na nie czynniki kulturowe i demograficzne (kultura, narodowość, miejsce zamieszkania, płeć, wiek), osobista historia życia (szczęśliwe bądź traumatyczne dzieciństwo, wypadki, zdobyte nagrody) oraz status życiowy, czyli wykształcenie, stan cywilny, status zatrudnienia, pozycja zawodowa, stan zdrowia, religijność i dochody.

Spośród tych czynników ogromny wpływ wywiera kultura i **zamożność** kraju, w którym żyjemy. Na co dzień wpływ ten jest mało zauważalny, gdyż rzadko spotykamy ludzi innych kultur, rzadko więc się z nimi porównujemy. Rycina 10.6 przedstawia dane dla 88 krajów, gdzie wskaźnikiem bogactwa kraju był produkt krajowy brutto na głowę mieszkańca, wskaźnikiem dobrostanu zaś - wystandaryzowane odpowiedzi na pytanie o satysfakcję z życia i poczucie szczęścia zebrane 5 lat później na wielotysięcznych próbach obywateli danego kraju. Jak widać, obywatele różnych krajów ogromnie się różnią dobrostanem. Najwyższy dobrostan obserwuje się wśród Duńczyków, gdzie 97% obywateli jest bardzo lub maksymalnie zadowolonych z życia. Na drugim krańcu znajdują się Armenia i Zimbabwe, gdzie podobną deklarację składa zaledwie 11%. Istnieją zatem regiony, w których prawie wszyscy są szczęśliwi - Skandynawia, Europa Zachodnia, Ameryka Północna. Są też kraje, w których prawie wszyscy są nieszczęśliwi - są to zawsze kraje biedne, wyniszczone wojną (Irak) lub dyktaturą (Zimbabwe), oraz te kraje postkomunistyczne, które w przeszłości wchodziły w skład Związku Radzieckiego z samą Rosją włącznie. Położenie na obrzeżach tego imperium, jak w wypadku Polski czy Czech, okazało się mniej szkodliwe -jesteśmy nieporównanie szczęśliwsi niż Rosjanie czy Ukraińcy.

Dane z ryciny 10.6 świadczą o tym, że dobrostan psychiczny mocno wiąże się z zamożnością kraju, choć związek ten jest krzywoliniowy - silny dla krajów względnie biednych, a bardzo słaby dla krajów bogatych. Oznacza to, że wśród krajów biednych nawet niewielkim wzrostom zamożności towarzyszą duże wzrosty dobrostanu, natomiast wśród krajów bogatych przyrosty zamożności prawie wcale nie owocują zwiększeniem szczęścia. Innymi słowy, bogactwo przynosi niewiele szczęścia, choć bieda przynosi wiele nieszczęścia. Powodem tej asymetrii jest zapewne fakt, że przyrosty zamożności na biednym krańcu oznaczają wzrost zaspokojenia podstawowych potrzeb człowieka (jedzenie, schronienie, bezpieczeństwo), to zaś przekłada się na realny wzrost dobrostanu. Natomiast wśród krajów zamożnych takie podstawowe potrzeby są od dawna zaspokojone, dalsze przyrosty skutkują więc jedynie zmianami stylu życia - zamiast jeździć małymi samochodami, ludzie poruszają się wielkimi z napędem na cztery koła, zamiast pływać kajakami, pływają jachtami, co, aczkolwiek przyjemne, nie stanowi szczególnie dużej różnicy w porównaniu z brakiem samochodu. Ponadto w zamożnych krajach znaczna większość konsumpcji jest przeznaczana na dobra luksusowe, które nie mają żadnego znaczenia z perspektywy zaspokojenia podstawowych potrzeb. Zegarek za 100 złotych służy właścicielowi dokładnie tak samo jak zegarek za 1000 złotych. Po co ludzie wydają dziesięć razy więcej? Oczy-



Rycina 10.6. Związek pomiędzy bogactwem kraju a poziomem psychicznego dobrostanu jego obywateli
Źródło: Inglehart et al., 2008, s. 269.

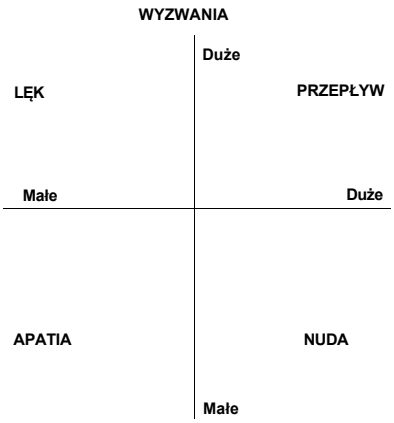
wiście po to, aby okazać się lepsi od innych. Ale ta gra o status jest grą o sumie zerowej - żeby ktoś wygrał, ktoś inny musi przegrać. Ponieważ na samej górze mogą być tylko nieliczni, prawie wszyscy uczestnicy gry o status z kimś ją przegrywają (Frank, 2000). Nawet jeżeli kupimy zegarek za 1000 złotych, będziemy i tak gorsi od kogoś, kto kupi „lepszy", bo za 10 tysięcy. Wystawna konsumpcja prowadzi do ogromnego marnotrawstwa dóbr, a uszczęśliwia bardzo nielicznych, natomiast wielu wręcz unieszczęśliwia, łączy się bowiem ze wzrostem liczby godzin poświęcanych na pracę (i dojazdy do niej), kosztem życia rodzinnego i wypoczynku.

W zamożnych krajach nie obserwuje się więc w ogóle związku między poziomem dochodów a szczęściem. Im jednak biedniejszy kraj, tym związek ten staje się silniejszy (Howell i Howell, 2008). Współczesna Polska jest dosyć biedna, więc w naszym kraju pozostaje on wciąż wyraźny, choć słabnął w ciągu pierwszej dekady XXI wieku, jak wskazują cytowane już badania Czapińskiego. Co więcej, ogromna liczba danych przekonuje, że w obrębie tego samego zamożnego społeczeństwa poziom szczęścia praktycznie się nie zmienia w czasie pomimo znacznych wzrostów zamożności. Na przykład w drugiej połowie XX wieku realne dochody Amerykanów się podwoiły, dochody Japończyków zaś wzrosły aż czterokrotnie, natomiast poziom szczęścia tych narodów pozostawał niezmieniony. Wielu badaczy zadziwia to tak dalece, że nazywają to zjawisko paradoksem Easterlina (od nazwiska jego odkrywcy) i do dziś nie ustają w próbach jego wyjaśnienia (Schnittker, 2008).

Jakkolwiek powyżej pewnego progu zamożności, zresztą zwiększającego się zgodnie z powiedzeniem „apetyt rośnie w miarę jedzenia", pieniądze szczęścia nie dają, chronią one człowieka przed konsekwencjami nieszczęść. Najbardziej przekonującym dowodem są podłużne badania nad oso-

bami w wieku emerytalnym, które w pierwszej fali pomiarów sklasyfikowano jako względnie zamożne lub ubogie (górna i dolna połówka próby wedle wartości posiadanych dóbr), po dwóch latach zaś powrócono do nich, wyszukując osoby, które popadły w trwałe nieszczęście, co zdefiniowano jako utratę zdolności do samodzielnego wykonywania co najmniej dwóch spośród sześciu codziennych czynności, takich jak: chodzenie, noszenie umiarkowanych ciężarów, jedzenie, ubieranie się, branie kąpieli i wchodzenie - wychodzenie z łóżka (D. Smith et al, 2005). Trwałe nieszczęście powodowało wydatny spadek satysfakcji z życia, jednak tylko u osób uboższych, a spadek ten był mniejszy, choć nadal widoczny, po następnych dwóch latach, zgodnie z regułą adaptacji. Natomiast u osób zamożniejszych popadnięcie w nieszczęście nie wpływało na satysfakcję. Jeżeli stracimy zdolność do samodzielnego robienia zakupów, to mamy poważny kłopot. Jeżeli jednak mamy pieniądze, to zamawiamy zakupy z transportem do domu i kłopot znika. Pieniądze zwiększają możliwości człowieka w walce z przeciwnościami losu, natomiast kłopoty finansowe nasilają depresję, a osłabiają poczucie kontroli i pogarszają stan zdrowia (Price, Choi i Vinokur 2002).

Nieporównanie ważniejszy od zamożności wyznacznik szczęścia stanowi natomiast liczba i jakość relacji społecznych. Na przykład według danych Diagnozy Społecznej (Czapiński i Panek, 2009) liczba przyjaciół jest najsilniejszym predyktorem szczęścia i satysfakcji z życia Polaków spośród 28 badanych wyznaczników, takich jak wiek, dochody, wykształcenie czy uczestnictwo w praktykach religijnych. Ludzie oczywiście zdają sobie sprawę z tego, że lepiej jest mieć przyjaciół, niż nie mieć. Zapewne nie wszyscy jednak wiedzą, że bliskie relacje społeczne są **niezbędnym** warunkiem szczęścia - na przykład badania nad bardzo szczęśliwymi osobami (10% najszczęśliwszych) ujawniły, że wcale nie spotykało ich więcej dobrych zdarzeń niż innych, natomiast bez wyjątku mieli oni bardzo dobre relacje z przyjaciółmi i partnerami bliskich związków (Diener i Seligman, 2002). W rozdziale 2.1.2 czytaliśmy, jak ogromną rolę odgrywa wsparcie społeczne z punktu widzenia zdrowia i szczęścia człowieka, największym zaś źródłem wsparcia są bliskie związki. Nic dziwnego, że wszędzie na świecie osoby pozostające w związku małżeńskim są szczęśliwsze od takich, które nigdy małżeństwa nie zaznały bądź się rozwiodły. Stan małżeński ujemnie też koreluje z zapadalnością na depresję - na przykład osoby rozwiedzione ponad dwa razy częściej dotyka depresja niż pozostające



Rycina 10.7. Stan emocjonalny człowieka w zależności od stosunku między wielkością wyzwań, jakie stawia bieżąca sytuacja, a poziomem własnych umiejętności

Źródło: Csikszeritmihalyi, 1996.

w małżeństwie (Meyers, 2000). Oczywiście z tego rodzaju danych nie wynika, co jest przyczyną, a co skutkiem. Czy ludzie szczęśliwsi mają większą skłonność i umiejętność zawierania małżeństwa i pozostawania w nim? Czy raczej małżeństwo ludzi uszczęśliwia? Odpowiedź na oba pytania brzmi „tak", gdyż związek szczęścia z małżeństwem jest dwustronny, choć niezbyt silny.

10.2.3. Własne działania

Bieżący stan emocjonalny człowieka jest w dużym stopniu konsekwencją stosunku wyzwań stawianych przez bieżącą sytuację do poziomu naszych umiejętności, jak zakłada teoria przepływu. Z ryciny 10.7 wynika, że gdy wyzwania bieżącej sytuacji są małe, nasze zaś umiejętności duże - zaczynamy się nudzić niczym na wykładzie wygłaszanym przez kogoś, kto mniej zna się na sprawie od słuchaczy. W takich okolicznościach zwykle staramy się wejść w sytuacje stawiające wyższe wymagania (wybrać trudniejszy wykład). Kiedy wyzwania są małe przy takichże umiejętnościach, popadamy w apatię, jak podczas słuchania wykładu w obcym języku. Kiedy duże wyzwania pojawiają się przy małych umiejętnościach, popadamy w stany lękowe - jak przed egzaminem, kiedy czytamy cudze notatki z wykładu, na który nie chodziliśmy. W takich sytuacjach staramy się podnieść własne umiejętności (pamiętaj - sumienność czyni ludzi szczęśliwszymi, więc następnym razem lepiej chodzić na wykłady). Najlepiej jest wtedy, gdy na wysokie wymagania sytuacji możemy zareagować wysokimi umiejętnościami. Pojawia się wówczas doświadczenie przepływu *(flow experience),* czyli stan głębokiego zaabsorbowania zadaniem, poczu-

cia skuteczności i wewnętrznej radości, bezwysiłkowej koncentracji i „frajdy".

Mihaly Csikszentmihalyi (1996) prosił badanych o noszenie zegarka z buczkiem zaprogramowanym w taki sposób, że odzywał się w kilku losowo wybranych momentach okresu czuwania. Zadaniem uczestników było krótkie opisanie bieżącego stanu emocjonalnego przy każdym buczku, a także zaznaczenie, co w danym momencie robili. W ten sposób udało się zidentyfikować czynności, w trakcie których ludzie doświadczają przepływu. Najczęściej zdarza się to podczas uprawiania ulubionego hobby, sportów i gier, a nawet podczas pracy (!). Czasami tak nas ona wciąga, że nie możemy się od niej oderwać. Natomiast najrzadziej doświadczenie przepływu zdarza się podczas oglądania telewizji.

10.3. Maksymalizacja szczęścia

Osobowość człowieka, od której w ogromnym stopniu zależy poczucie szczęścia, bardzo trudno zmienić, podobnie jak zamożność i kulturę kraju zamieszkania. Można zamieszkać gdzie indziej, ale to często bywa źródłem jeszcze większych problemów, szczególnie jeśli emigracja nastąpiła po 15. roku życia. Z kolei warunki można zmienić stosunkowo łatwo, ale co z tego, skoro wpływają one na szczęście słabo i krótko - z wyjątkiem warunków bardzo złych. Czy to znaczy, że nic nie można z naszym szczęściem zrobić? Można, ponieważ jest jeszcze trzecia grupa jego wyznaczników - nasze własne działania. Są to czynności dowolnie wybierane (w przeciwieństwie do warunków, które się „same" przydarzają), choć w miarę powtarzania i praktyki również aktywności mogą ulegać automatyzacji. Niemniej aktywności służące temu samemu celowi można zmieniać - kondycję możemy utrzymywać dzięki bieganiu, pływaniu, jeździe na nartach itd. Aktywności można też ukierunkować na przeciwdziałanie adaptacji. Na przykład możemy od czasu do czasu zliczyć „błogosławieństwa swego życia", zamiast uważać je za coś oczywistego. Wszystko to wskazuje, że adaptacja do zmiennych aktywności jest mniejsza niż do stałych warunków. Dlatego właśnie zmiana aktywności stanowi obiecującą drogę do trwałego zwiększenia szczęścia.

Tabela 10.4. Aktywności trwale podnoszące poczucie szczęścia. Jeżeli dany sposób na szczęście działa na jakąś osobę, to prawdopodobnie działają na nią także dwa sposoby wymienione z prawej strony

Sposób na szczęście	I może ten
1. Wyrażanie wdzięczności	4, 7
2. Ćwiczenie optymizmu	7, 9
3. Zwalczanie skłonności do zamartwiania się	6, 10
4. Ćwiczenie aktów życzliwości	8, 9
5. Zacieśnianie relacji z ludźmi	4, 12
6. Ćwiczenie zaradności	7, 10
7. Wybaczanie	2, 6
8. Robienie tego, co nas naprawdę wciąga	9, 10
9. Czerpanie radości z życia	8, 10
10. Realizowanie celów z zaangażowaniem	6, 9
11. Praktykowanie religii i duchowości	6, 12
12. Dbanie o ciało	9, 10

Źródło: na podstawie Lyubomirsky, 2008.

Podnoszenie poziomu własnego szczęścia nie jest zadaniem łatwym. Po pierwsze, ludzie niezbyt trafnie przewidują wpływ przeszłych wydarzeń i często ulegają tu rozmaitym złudzeniom, jak pokazuje ramka Problem 10. Po drugie, na różnych ludzi działają różne sposoby. Każdy nosi buty, ale nie wszyscy ten sam rozmiar. Podobnie szczęście - każdy może je osiągać, ale na różne sposoby. Znakomita badaczka szczęścia Sonja Lyubomirsky doszła wraz ze współpracownikami do wniosku, że ludzkich aktywności, które realnie i na dłużej podnoszą poczucie szczęścia, jest aż dwanaście, choć nie każdy rodzaj aktywności działa na każdego człowieka (Lyubomirsky, 2008; Lyubomirsky, Sheldon i Schkade, 2005).

10.3.1. Reiacje z ludźmi

Pomaganie i życzliwość. Niewiele rzeczy tak polepsza nastrój, jak szczęście innych ludzi, nawet obcych. Empatycznie odczuwamy je jako własne i to prowadzi do wzrostu naszego szczęścia. W jednym z badań proszono uczestników, aby przez okres kilku tygodni podejmowali drobne akty życzliwości wobec różnych ludzi (przytrzymać drzwi, pozmywać naczynia, powiedzieć komplement). Okazało się, że jeszcze po miesiącu osoby je wykonujące były szczęśliwsze od osób kontrolnych, przy czym główną rolę odgrywała nie liczba, lecz różnorodność tych aktów, prawdopodobnie dlatego, że ludzie słabiej adaptują się do aktów różnorodnych (Boehm i Lyubomirsky, 2009). Wolontariusze są szczęśliwsi od innych, choć opiekując się chorymi i bezradnymi, widzą znacznie więcej nieszczęść (zob. rozdz. 14.3). Niemniej przedłużająca się opieka nad chronicznie chorymi osobami stanowi poważny stres życiowy oraz pogarsza stan psychiczny i fizyczny opiekunów, szczególnie młodszych, w wieku poniżej 55 lat (Neugaard et

al, 2008). To ostatnie badanie obejmowało ponad 180 tysięcy osób, które w znacznej większości nie wybierały same swoich działań opiekuńczych, lecz były do nich zmuszone sytuacją.

Zacieśnianie relacji z ludźmi. Rozdział 2 przedstawia wiele danych przekonujących o dobroczynnym wpływie wsparcia społecznego (dawanego i otrzymywanego) na funkcjonowanie psychiczne, a nawet zdrowotne. Ludzie szczęśliwi łatwiej nawiązują relacje z innymi, przyjaźnie zaś, małżeństwa, bliskie związki, a nawet życzliwe przebywanie z innymi podnoszą satysfakcję z życia. Związek między szczęściem a relacjami z ludźmi jest dwukierunkowy. Skutecznym sposobem na wzrost szczęścia pozostaje więc zacieśnianie więzów z ludźmi, podnoszenie ich jakości.

Wyrażanie wdzięczności. Wdzięczność to więcej niż powiedzieć „dziękuję". Wdzięczność to radość z tego, co się dostało od losu czy ludzi i chęć przychylenia im nieba z tego powodu. Przyrost optymizmu i szczęście obserwuje się u wielu ludzi, namówionych,- by kilka tygodni z rzędu liczyli od czasu do czasu różne błogosławieństwa losu, które ich spotykają, albo pisali w internecie listy do osoby, której są wdzięczni, choć nigdy tego nie wyrazili, jak należy (Seligman et al., 2005). Wyrażanie wdzięczności podnosi poczucie własnej wartości, hamuje gniew i poczucie krzywdy, zbliża nas do ludzi oraz pomaga znaleźć w nich i dać im oparcie. Eufrozyna Gruszecka i Jerzy Trzebiński (2006) stwierdzili, że częściej doświadczamy wdzięczności w relacjach wspólnotowych (w których z partnerem łączy nas poczucie wspólnoty, jak w przypadku związków romantycznych czy przyjaźni) niż w relacjach opartych na wymianie (gdzie podstawą relacji jest pewien kontrakt).

Wybaczanie. Cesarz Marek Aureliusz, stoik na tronie, powiedział: „Wyzbądź się poczucia krzywdy, a sama krzywda zniknie". Miał rację - niewybaczona krzywda trzyma nas w przeszłości jak w pułapce. Wszystkie nasze emocje kotłują się wokół tego, czego i tak już nie można zmienić, ą blokują satysfakcję z teraźniejszości i możliwości na przyszłość. Zemsta nie daje ukojenia, przeciwnie - pogarsza stan emocjonalny mściciela. W jednej serii badań uczestnicy rozgrywali z trzema innymi osobami grę, w której mogli zarobić pieniądze dzięki własnym i cudzym inwestycjom (Carlsmith, Wilson i Gilbert 2008). Każdy uczestnik mógł dołożyć swój wkład do wspólnej puli, która następnie była podwyższana o 40%, po czym podzielona na cztery równe części wracała do uczestników. Sytuacja była więc zorganizowana w taki sposób, że badani mogli w sumie zarobić najwięcej wtedy, kiedy wszyscy inwestowali możliwie dużo. Gdyby jednak ktoś chciał „przejechać się na gapę" i nie zainwestował nic, wychodził na tym najlepiej, ponieważ dostawał za darmo jedną czwartą całej puli. Sytuacja była zaaranżowana tak, że zawsze pojawiał się jeden naciągacz, który zachęcał innych do inwestycji, a sam się od nich powstrzymywał, o czym inni uczestnicy w końcu się dowiadywali. W niektórych warunkach mogli go za niewielką opłatą ukarać (obniżyć jego końcowy wynik), a w innych nie mieli takiej możliwości. Na zakończenie mierzono nastrój badanych. Spośród tych, którzy mieli możliwość ukarania naciągacza, uczyniło tak ponad 90%. Co ciekawe, ci badani, którzy się zemścili, byli jednak na koniec w gorszym nastroju niż ci, którzy wcale nie mieli takiej możliwości. Czy ludzie przewidują taki skutek? Nie. W jednym z badań dołączano jeszcze dodatkową grupę „przewidywaczy" - osób, które rozgrywały grę, nie miały okazji do ukarania naciągacza, ale pytano je, jak by się poczuły, gdyby taką okazję jednak miały. Osoby te przewidywały, że poczułyby się wtedy lepiej. Jak wiemy, błędnie, gdyż faktycznie rewanż powodował spadek nastroju. Dalsze badania pokazały, że powodem tego spadku było nasilenie się skłonności do rozmyślania o naciągaczu i jego paskudnym postępku. Tak więc zamiast się mścić, lepiej się rozstać ze sprawcą albo mu wybaczyć krzywdę. Wybaczania można się nauczyć - osoby, które z własnego wyboru przejdą taki trening, jeszcze wiele miesięcy później doświadczają mniej negatywnych emocji i mają wyższą samoocenę od tych, które nie nauczyły się wybaczać. Podobnie jednak jak w wypadku pozostałych sposobów na szczęście, i ten okazuje się skuteczny tylko dla niektórych jednostek (Wade, Johnson i Meyer, 2008).

10.3.2. Zaradność i realizacja celów

Ćwiczenie zaradności Są dwa główne sposoby radzenia sobie ze stresem - koncentracja na zadaniu i sposobach zwalczania pojawiających się przeszkód oraz koncentracja na własnych emocjach i robienie z nimi czegoś, by przestały boleć. Kiedy ukochany pies przenosi się do psiej krainy wiecznych łowów, wszystko, co musimy zrobić, to odcierpieć swoje, a potem poradzić sobie ze smutkiem. Kiedy w pracy następuje spiętrzenie zadań, dziecko zachorowało, a jakiś popędliwy młodzieniec wjechał nam na zderzak, koncentracja na emocjach jest bez sensu. Lepiej sobie przypomnieć szkolenie z zarządzania czasem albo przemyśleć kolejność zadań i rozpocząć od najważniejszego, nawet jeżeli akurat tego najbardziej nie lubimy.

Zaradność zarówno zadaniową, jak i emocjonalną można wytrenować i mieć te umiejętności na podorędziu - osoby, które je wykształciły, mają większą szansę na zachowanie szczęścia w obliczu niesprzyjających okoliczności (Lyubomirsky, 2008).

Robienie tego, co naprawdę wciąga. Ludzi wciągają bardzo różne działania, gdyż cenią sobie różne wartości i mają różne motywy. Najszczęśliwsi są wtedy, kiedy robią to, co pasuje do ich wartości i motywów. Jeśli podzielić ludzi na tych, u których najważniejsze są motywy sprawcze (osiąganie celów, realizacja zadań), i tych o motywach wspólnotowych (przyjaźnienie się z innymi, podtrzymywanie relacji społecznych), to okazuje się, że ich poziom szczęścia w ciągu semestru rośnie tym bardziej, im częściej realizują swoje motywy, ale tylko te, które pasują do struktury ich wartości. Natomiast intensywne realizowanie celów niedopasowanych obniża poczucie szczęścia (Brunstein, Schultheiss i Grassman, 1998).

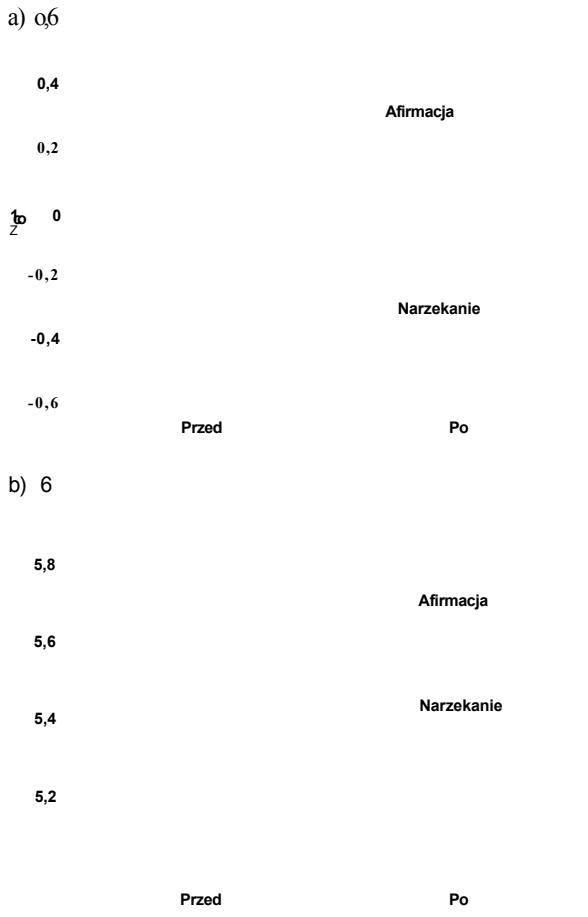
Realizowanie celów z zaangażowaniem. Gdy już coś podejmujemy, lepiej to robić z pełnym zaangażowaniem niż na pół gwizdka. Jeżeli do czegoś zabierzemy się z wigorem, wkładając w to serce, przynosi to co najmniej sześć korzyści: 1) poczucie, że dokądś zmierzamy, a zatem; 2) poczucie kontroli; 3) wzrost poczucia pewności siebie i 4) samooceny; 5) poczucie zorganizowania i sensu własnego życia; 6) pogłębienie skłonności do celowego zarządzania własnym czasem, a więc do nadania życiu porządku, bez którego łatwo się zagubić i popaść w depresję (Lyubomirsky, 2008). Zważywszy na to, jak wielkie są skłonności ludzkie do uzasadniania własnego wysiłku (zob. rozdz. 7.2), realizacja celów z zaangażowaniem niemal zawsze nasila przekonanie o ich sensowności.

10.3.3. Optymizm i zamartwianie się

Ćwiczenie optymizmu. Pozytywne myślenie o sobie, ludziach, a przede wszystkim o przyszłości podnosi nastrój i skłonność do działania oraz nasila wiarę w sukces, co sprawia, że wkładamy we własne działania więcej wysiłku. A skoro bardziej się wysilamy, to i więcej osiągamy. Optymizm może więc działać na zasadzie samospełniającej się przepowiedni (zob. rozdz. 5.4.1). A optymizmu można się nauczyć, tylko trzeba potrenować. Martin Seligman (1993) napisał książkę pod tytułem *Optymizmu można się nauczyć*, opartą na własnych badaniach wykazujących, że najlepszą drogą do optymizmu jest unikanie pesymistycznego wzorca wyjaśniania własnych porażek, (zob. rozdz. 7.2.1) polegającego na upatrywaniu przyczyn porażek we własnych cechach (a nie w okolicznościach zewnętrznych, za które nie jesteśmy tak odpowiedzialni), w cechach o charakterze stałym (jeżeli za moją klęską stoi trwała „niedojdowatość", to klęski powtórzą się w przyszłości) i cechach o charakterze ogólnym. Jeżeli za niezdanym egzaminem z prawa jazdy stoi tak ogólna cecha, jak brak inteligencji, to należy oczekiwać niepowodzeń także w innych dziedzinach - randka też się nie uda. Pesymistyczny wzorzec wyjaśniania prowadzi prostą drogą do porażki i depresji. Natomiast nawet powtarzające się porażki nie wpędzą w depresję ludzi, którzy go unikają, niczym bohater jednego z rysunków Andrzeja Mleczki wyjaśniający swej towarzyszce i sobie, że jego „kariera dyplomatyczna legła w gruzach, gdy okazało się, że ma uczulenie na kawior i szampana".

Zwalczanie skłonności do zamartwiania się. Porażki są nieuchronne, zawsze też znajdzie się ktoś lepszy od nas pod jakimś ważnym względem. To powoduje, że często zamartwiamy się i przeżuwamy doznane klęski, co nazywane jest **ruminacją**. Nawracają niechciane myśli o tym, jak do klęski doszło, co zrobiliśmy źle i co zrobilibyśmy dobrze, gdybyśmy mogli na nowo wejść w tę sytuację. Często jednak nie da się sprawy powtórzyć i zamartwianie się jest kompletnie bezproduktywne. Nie każda klęska prowadzi do depresji, tylko taka, od której nie możemy się psychicznie oderwać. Kobiety częściej niż mężczyźni popadają w depresję, gdyż mają większą skłonność do ruminacji i zamartwiania się (Nolen-Hoeksema, 2006). Tego ostatniego można się oduczyć, aczkolwiek wymaga to wysiłku i przemyślności. Trzeba nauczyć się tropić okoliczności, w jakich takie myśli się pojawiają, wykrywać same myśli możliwie wcześnie i myśleć wtedy o czym innym albo robić coś, co odwraca od nich uwagę, a co sobie już wcześniej przygotowaliśmy na taką okazję. Stanowi to istotę wielu odmian terapii poznawczej ukierunkowanej na zwalczanie negatywnych myśli, przede wszystkim automatycznej, niekontrolowanej skłonności do negatywnych interpretacji dziejących się wydarzeń. Z kolei kultywowanie pozytywnych myśli, uczuć i zachowań jest skutecznym sposobem zwalczania depresji i podwyższania szczęścia, jak dowodzą badania na tysiącach osób (Sin i Lyubomirsky, 2009).

Na podobnej zasadzie jak ruminacji warto unikać narzekania. Jesteśmy narodem o wielkiej skłonności do narzekania i sami o tym dobrze wiemy. Kiedy w próbie ogólnopolskiej zadaliśmy pytanie, dlaczego ludzie narzekają, najczęstsza odpowiedź brzmiała, że robią to po to, by sobie „ulżyć"



Rycina 10.8. Nastrój przed i po afirmacji lub narzekaniu własnym (a) lub innej osoby (b)

Źródło: Wojciszke et al., 2009, s. 77 i 78.

i poprawić samopoczucie (Wojciszke, Baryła, Szymków et al., 2009). Gdyby to było prawdą, powinniśmy być jednym z najradośniejszych narodów świata, a na to raczej nie wygląda. Postanowiliśmy więc sprawdzić, jak to faktycznie jest - czy narzekanie w istocie poprawia nastrój? W tym celu poprosiliśmy szereg osób o wypowiedzi na tematy, o których wiedzieliśmy, że wzbudzają skłonność do narzekania (ceny, zarobki, szef), albo na tematy, o których wiedzieliśmy, że najczęściej wzbudzają skłonność do afirmacji świata (święta, zwierzaki domowe). Przed i po wypowiedzi mierzyliśmy nastrój badanych. Jak ilustruje rycina 10.8 (a), nastrój po narzekaniu wyraźnie spadał, po afirmacji zaś wyraźnie wzrastał. Co więcej, w innym badaniu prosiliśmy o przysłuchiwanie się cudzej wypowiedzi na temat udanych lub nieudanych wakacji. Również tym razem mierzyliśmy nastrój przed i po wypowiedzi (choć w nieco inny sposób). Jak wynika z części (b) ryciny, także słuchanie cudzego narzekania obniża nastrój, słuchanie zaś cudzej afirmacji go podwyższa. Te i inne badania pokazują, że narzekanie z reguły nie przynosi ulgi, tylko automatycznie zaraża nas złym nastrojem. Jedynym wyjątkiem jest sytuacja, kiedy ludzie narzekają na temat normatywny dla narzekania - czyli taki, na który powinno się narzekać. Narzekanie na takie tematy, jak polski rząd, podnosi nastrój jego przeciwników, a osoby, które wyrażają się w tych kwestiach pozytywnie, są uważane za miłe, ale niezbyt mądre (Szymków, Wojciszke i Baryła 2003). Po co więc właściwie ludzie narzekają? Badania Aleksandry Szymków sugerują że jest to skrypt kulturowy służący nawiązaniu i podtrzymaniu więzi społecznych, o czym więcej w ramce Jak to się robi 4. Narzekanie to oczywiście nie to samo, co zwierzanie się i szukanie wsparcia. Kiedy ludzie zwierzają się (nawet na piśmie) z przykrych lub traumatycznych przeżyć, poprawia to ich stan psychiczny, pod warunkiem że wypowiedzi te zawierają jakieś mniej lub bardziej intensywne próby zrozumienia i wyjaśnienia nieszczęścia, które ich spotkało (Pennebaker, 2001). Wyrażanie negatywnych emocji ma uzdrowicielską moc, jeżeli łączy się ze zrozumieniem ich przyczyn. Codzienne narzekanie Polaków najczęściej nie wyraża jakichś głębszych negatywnych emocji, lecz stanowi nawykowe powtarzanie ciągle tych samych, negatywnych opinii o świecie (a niemal nigdy o sobie). Dlatego raczej pogarsza, niż polepsza samopoczucie.

10.3.4. Ciało i duchowość

Czerpanie radości z życia. „Chwytaj dzień" *(Carpe diem)* przykazywał Horacy, a późniejsi epikurejczycy uczynili z tego zalecenia podstawę swej filozofii. Przyjemność była dla nich cnotą moralną jeżeli towarzyszyła jej umiejętność panowania nad własnymi potrzebami. Epikur najbardziej doceniał proste przyjemności, takie jak radość z samego istnienia i podziw dla natury, nieco podejrzane wydawały mu się zaś przyjemności aktywne, które wymagają wysiłku i mogą prowadzić do niepożądanych skutków, takie jak jedzenie lub czytanie. Za Epikurem można wyćwiczyć w sobie umiejętność delektowania się najprostszymi przyjemnościami. Nawet wspominanie przeszłych radości podnosi satysfakcję z życia - ludzie są szczęśliwsi, gdy to robią zarówno spontanicznie, jak i w ramach interwencji psychologicznej, czyli na prośbę badaczy (Bryant, Smart i King, 2005).

Praktykowanie religii i duchowości. Jednym z ponadkulturowych niezmienników jest religia - każda kultura wytwarza jakieś wierzenia religijne i choć bogowie bardzo się różnią, zawsze pełnią

podobne funkcje z punktu widzenia człowieka. Nadają sens naszemu istnieniu, czynią nas czymś więcej niż zwierzętami, uzasadniają normy moralne i zwykle obiecującjakąś postać nieśmiertelności. W różnych kulturach stwierdza się, że ludzie religijni i praktykujący są szczęśliwsi, niezależnie od tego, co praktykują, choć związek ten jest dość słaby, nie zawsze występuje i nie bardzo wiadomo, od czego to zależy (Lewis i Cruise, 2006). Częste kontakty z istotą wyższą dają poczucie sensu, dystans do kłopotów codziennych i ukojenie, a wszystko to skutkuje silniejszym doświadczaniem szczęścia. Religia nie jest jedyną postacią duchowości. Podobnie może działać kontakt ze sztuką, choć na razie więcej tu można znaleźć żarliwych deklaracji niż porządnych badań, które tego dowodzą.

Dbanie o ciało. Wreszcie szczęście może dać nam nasze ciało i dbanie o nie. Co najmniej dwa sposoby dbania o ciało podnoszą poczucie szczęścia. Jeden to oddawanie się medytacjom, drugi to ćwiczenia fizyczne. Ich skuteczność zależy od systematyczności i wymaga długiego okresu stosowania. W jednym z dowodzących tego badań wzięły udział trzy grupy osób cierpiących na depresję, w wieku 50 lat lub więcej. Jedna grupa zażywała lek antydepresyjny (sertralinę), druga przyjmowała placebo, trzecia zaś wykonywała ćwiczenia aerobowe (trzy razy w tygodniu po 45 minut - bie-

Problem 10: Czy ludzie potrafią przewidywać swoje szczęście?

W bajkach złote rybki spełniają ludzkie marzenia, a to prowadzi do nieustannego szczęścia. W rzeczywistości jest tak, że spełnienie marzeń często wiedzie do rozczarowania. Jak to znakomicie wyraził Oscar Wilde:. „Są tylko dwie tragedie na tym świecie. Jedna to nie dostać tęgo, co się chce, a druga to dostać". Timpthy Wilson i Daniel Gilbert (2003) twierdzą, że powodem paradoksu spełnionych marzeń jest nasza nieumiejętność trafnego przewidywania własnych stanów emocjonalnych, żywimy bowiem przesadne przekonanie o wpływie.zdarzeń zewnętrznych na poziom szczęścia. Potrafimy przewidzieć, czy jakieś zdarzenie podwyższy go czy obniży - czy, powiedzmy, zajście w ciążę tym razem nas uszczęśliwi, czy unieszczęśliwi. Mylimy się jednak wielce w naszych przewidywaniach co. do intensywności i czasu trwania tej uczuciowej reakcji. Notorycznie przeceniamy wpływ dobrych i złych zdarzeń na.ta, jak długo i jak bardzo będziemy po nich szczęśliwi bądź nieszczęśliwi. Studenci sądzą, że kiedy dostaną miejsce w wymarzonym akademiku, to będą znacznie szczęśliwi niż w tym, którego nie. chcą. W rzeczywistości po roku zamieszkiwania w każdym z akademików jedni i drudzy są jednakowo szczęśliwi. Kobiety sądzą, że będą szczęśliwsze, gdy test ciążowy wypadnie, po ich myśli, choć po niedługim czasie są jednakowo szczęśliwe - niezależnie od tęgo, co test wykazał i Czy tego chciały, czy nie, i tak dalej, odnośnych badan jest bez liku. U podstaw tej nietrafności przewidywań leżą co najmniej dwa złudzenia.

Pierwsze to **złudzenie jedyności** *(focalism)*, czyli bezwiedne założenie, że rozważane - wyczekiwane z nadzieją lub obawą - zdarzenie będzie w przyszłości jedynym, które się liczy, inne zaś będą się liczyć mniej. A to nieprawda. Nawet jeżeli zajdziemy w upragnioną ciążę, to nadal będziemy wyprowadzać psa na spacer, uważać na rozdęte ego naszego chłopaka czy męża, pomagać starzejącej się babci i robić dziesiątki innych rzeczy, które pomimo ciąży decydują o bieżącej satysfakcji z życia. Ciąża jest tylko jednym z wielu, wielu zdarzeń, które na nas wpływają, co całkowicie umyka naszej uwadze,, gdy przewidujemy swoją przyszłość. Złudzenie drugie polega na **niedocenianiu szybkości,** z jaką wyjaśniamy sobie zdarzenia, kiedy już się pojawią w naszym życiu. Jak już wskazywałem w rozważaniach nad zjawiskiem adaptacji, ludzie szybko przyzwyczajają się do zmian - tym szybciej, im sprawniej sobie radzą z wyjaśnieniem nieoczekiwanych zdarzeń. Sprawia to, że niespodzianki losu przestają tak cieszyć, jak na początku, ale i nieszczęścia łatwiej znieść, gdy są zrozumiałe. Błędnie zakładamy, że zrozumienie, dlaczego coś powiększa szczęście, owo szczęście nasili. W rzeczywistości zrozumienie oznacza odczarowanie, a kiedy coś jest zrozumiałe, to już tak nie cieszy.

Jak się przekonaliśmy w rozdziale 7, każdy z nas ma bardzo rozbudowany i skuteczny system obrony samooceny, który równie dobrze broni naszego poczucia szczęścia. Ponieważ system ten jest w większości nieświadomy, mamy skłonność do ignorowania go w przewidywaniu własnych stanów emocjonalnych. Prowadzi to nie tylko do błędnych przewidywań, lecz także do powstawania złudnych przekonań, iż.czuwają nad nami jakieś dobre moce. Na przykład oblaliśmy kilka egzaminów i musimy powtarzać jeden rok studiów, z czym nasz system obronny hąd podziw, dobrze sobie poradził („ci profesorowie to jednak banda zarozumiałych nieuków") i już w.pół roku później czujemy się świetnie. Ponieważ sądziliśmy, że nas to na długo załamie, skłonni jesteśmy dopatrywać się tu działania jakiegoś niezwykłego szczęścia: to wszystko dlatego, że obeszliśmy tego czarnego kota (nie daliśmy sobie przeciąć drogi) albo czuwają nad nami moce nadprzyrodzone. Ponadto sądzimy, że nasza satysfakcja wzrośnie, kiedy będziemy coś robić na próbę, odwlekając ostateczną decyzję. W rzeczywistości duża liczba danych świadczy o tym, że decyzje ostateczne przynoszą wyraźnie więcej satysfakcji od próbnych, nawet jeżeli oznaczają wybieranie tego samego (Gilbert i Ebert, 2Ó02). Dzieje się tak dlatego, że w obliczu ostatecznej decyzji uruchamia się nasz potężny system obronny - w tym wypadku uzasadniania trafności własnej decyzji, który polega na tym, że dobrze myślimy o Opcji przyjętej, źle zaś o opcjach odrzuconych. Kiedy kobieta wyjdzie za mąż za bruneta, będzie z niego bardziej zadowolona niż wtedy, kiedy tylko z nim na próbę zamieszka. W obliczu poważnych wyzwań nasz system obronny mobilizuje się znacznie skuteczniej niż w reakcji na zdarzenia mało ważne i dlatego szybciej sobie radzimy na przykład z obraźliwą uwagą przyjaciółki niż psóby nieznajomej (Gilbert et af., 2004). Na podobnej zasadzie podjęcie ostatecznej, nieodwołalnej decyzji przynosi nam więcej szczęścia niż decyzje próbne.

ganię, spacery, jazda rowerem). Po 4 miesiącach u wszystkich trzech grup objawy depresji wydatnie spadły, przy czym najsłabiej w grupie zażywającej placebo (31% wyszło z depresji), podczas gdy ćwiczenia fizyczne były równie skuteczne, jak lek antydepresyjny (45 i 47%). Jednak po 6 miesiącach okazały się skuteczniejsze - grupy uprawiające ćwiczenia rzadziej bowiem doświadczały nawrotów depresji (Blumental et al., 2007). Ćwiczenia to sposób na szczęście tani i zdrowy, jakkolwiek dostępny głównie dla cierpliwych - inni za szybko się zniechęcają.

Je szczęsci

Szczęście wydaje się ulotne niczym życie motyla, ładne i przyjemne, choć niezbyt ważne. Dlatego wielu ludzi pióra bardzo sceptycznie zapatruje się na możliwość, a nawet potrzebę osiągania przez ludzi szczęścia. Na przykład Gustave Flaubert twierdził, że „być głupim egoistą o dobrym zdrowiu to trzy warunki szczęścia, choć wszystko stracone bez głupoty". W rzeczywistości jednak ludzie szczęśliwi są zdrowsi, bardziej produktywni, a nawet lepsi dla innych. Dowodzą tego zamieszczone w tabeli 10.5 wyniki potężnej metaanalizy badań obejmujących ponad 275 tysięcy osób. Jej zaletą jest ogólność pozwalająca spojrzeć na skutki szczęścia z lotu ptaka, natomiast wadą - to, że przedstawione średnie korelacje obejmują bardzo różne wskaźniki szczęścia, takie jak subiektywne oceny szczęścia, ogólnej satysfakcji z życia, a nawet opisywane lub eksperymentalnie wzbudzane emocje pozytywne. Dlatego niektórym badaniom przyjrzymy się nieco bliżej, aby ocenić ich wartość.

Tabela 10.5. Związek szczęścia z pozytywnością różnych wyników życiowych w badaniach poprzecznych, podłużnych i eksperymentalnych

	Rodzaj badań		
	poprzeczne	podłużne	eksperymentalne
Relacje społeczne	0,27	0,21	-
Zachowania prospołeczne	0,32	0,18	0,43
Towarzyskość i aktywność	0,33	0,25	0,51
Spostrzeganie siebie i innych	0,33	0,25	0,36
Zdrowie		0,32	0,18
Samopoczucie fizyczne	0,29	0,27	0,38
Funkcjonowanie w pracy	0,27	0,24	-
Twórczość i rozwiązywanie problemów	0,26	0,18	0,25

Źródło: na podstawie metaanaliz w Lyubomirsky, King i Diener, 2005.

Większość tych badań ma charakter poprzeczny, co polega na tym, że porównuje się w jakimś momencie szczęście osób pochodzących z różnych grup - na przykład zdrowych i chorych albo dobrze lub źle funkcjonujących w relacjach społecznych. Stwierdzając taką korelację między szczęściem i różnymi wynikami życiowymi, nigdy nie możemy być pewni, co tu jest przyczyną, a co skutkiem. W sukurs przychodzą badania podłużne - jeżeli mierzymy szczęście w jakimś momencie życia, a wyniki życiowe tych samych osób dopiero wiele lat później, możemy wnioskować, że to raczej szczęście jest przyczyną późniejszych wyników, nie zaś odwrotnie. Takie badania są obciążone błędami wynikającymi na przykład z licznych zdarzeń, które pojawiły się między początkowym pomiarem szczęścia a pomiarem końcowym różnych wyników życiowych. Stwierdzane w nich zależności muszą więc być siłą rzeczy słabe. Dlatego psychologia wspiera się jeszcze jednym rodzajem badań - eksperymentami, w których wzbudza się w badanych stan szczęścia, a następnie mierzy zmienną wynikową, na przykład poziom twórczości ujawniany w trakcie rozwiązywania problemów. Rzut oka na tabelę 10.5 przekonuje, że niezależnie od metody badawczej szczęście okazuje się dobroczynne właściwie pod każdym analizowanym względem. Jego wpływ na różne wyniki jest słaby lub umiarkowany, choć nadspodziewanie rozległy.

10.4.1. Relacje społeczne

W tej książce wielokrotnie powtarzam za Arystotelesem, że człowiek jest zwierzęciem społecznym - nic więc dziwnego, że najbardziej rzetelnym (powtarzalnym) korelatem szczęścia jest ilość i jakość relacji społecznych. Szczęśliwi pozyskują liczniejszych przyjaciół i więcej wsparcia z ich strony, są też bardziej ze swoich przyjaźni zadowoleni, samotność zaś koreluje z depresją i spadkiem poziomu szczęścia, zwłaszcza w starszym wieku. Szczególnie przekonujące są tu badania podłużne - na przykład osoby o pozytywnej emocjonalności mierzonej przed podjęciem pracy okazują się otrzymywać więcej wsparcia emocjonalnego i instrumentalnego od współpracowników i przełożonych (Staw, Sutton i Peled 1994).

Związek między jakością relacji a szczęściem jest oczywiście dwustronny. Nikogo zapewne nie

trzeba przekonywać, że udana miłość nasila szczęście, a ono sprzyja udanej miłości. Małżeństwo jest jak płeć - ma je prawie każdy (90% dorosłych na świecie zawiera przynajmniej jedno), osoby szczęśliwe niewiele się więc różnią od nieszczęśliwych częstością zawierania małżeństw. Niemniej małżeństwa szczęśliwych są bardziej zadowalające i trwalsze. Na przykład w jednym z badań oceniano poziom szczęścia absolwentek szkoły średniej na podstawie ich zdjęć z kroniki szkolnej - niegdyś szczęśliwsze dziewczęta były bardziej zadowolone ze swojego małżeństwa jeszcze po 31 latach (Harker i Keltner, 2001). Szczęście jest dobroczynne także dla partnera bliskiego związku - szczęście małżonków mierzone w jednym momencie koreluje z satysfakcją małżeńską drugiego z partnerów mierzoną po kilku latach (Ruvolo, 1998). Dane z tabeli 10.5 pozwalają zrozumieć, dlaczego tak się dzieje. Im człowiek szczęśliwszy, tym lepiej myśli nie tylko o sobie, lecz także o innych - zarówno nieznajomych, jak i znanych sobie, nie wyłączając partnera bliskiego związku. Za takim bardziej pozytywnym stosunkiem do ludzi podąża też większa skłonność do pomagania im, a ponieważ życie społeczne silnie się rządzi regułą wzajemności, osoby szczęśliwsze częściej też otrzymują pomoc od innych.

10.4.2. Stan zdrowia

Przyjrzyjmy się pewnemu badaniu grupy 180 zakonnic opublikowanemu na początku XXI wieku (Danner, Snowdon i Friesen, 2001), choć sięgającemu niemal sto lat wstecz, czasów, gdy kobiety te wstępowały do klasztoru, pisząc przy tej okazji krótką autobiografię i wyjaśnienie, dlaczego zdecydowały się na ten krok, czyli list motywacyjny, jak byśmy powiedzieli dzisiaj. Analizując te listy, badacze podzielili zakonnice na cztery grupy z uwagi na liczbę ujawnianych emocji pozytywnych. Na przykład zero emocji ujawniała zakonnica pisząca: „Urodziłam się w 1909 roku jako najstarsze z siedmiorga dzieci... Mój rok kandydacki spędziłam w Domu Matki, ucząc chemii. Z Bożą pomocą zamierzam przyczynić się do dobra naszego Zakonu, do rozpowszechnienia religii i do uświęcenia mojego własnego życia". Inna zakonnica pisała: „Bóg dobrze rozpoczął moje życie, obdarzając mnie swą łaską o niezmierzonej wartości... Mój rok kandydacki spędziłam w wielkim szczęściu, studiując na Notre Dame. Teraz z radością czekam na założenie świętego habitu Naszej Pani i na życie pełne Boskiej Miłości". Wstąpienie do zakonu u obu kobiet polega dokładnie na tym samym, ale jakże różnie o nim myślą! Okazało się, że zakonnice z grupy najbardziej szczęśliwych przeżywały średnio 0 10 lat swoje koleżanki z grupy najmniej szczęśliwych. W rezultacie w wieku 93 lat żyło jeszcze 52% najszczęśliwszych, a tylko 18% najmniej szczęśliwych. Zważmy, że zakonnice w klasztorze pędzą identyczny tryb życia - wykonują podobne czynności, jedzą to samo, śpią tyle samo, narażone są na jednakową, raczej niewielką liczbę stresów. Porównywane grupy nie różniły się niemal niczym poza konstrukcją psychiczną i poziomem szczęścia na wstępie, można więc przyjąć, że to właśnie te czynniki zdecydowały o różnicach w przeżywalności.

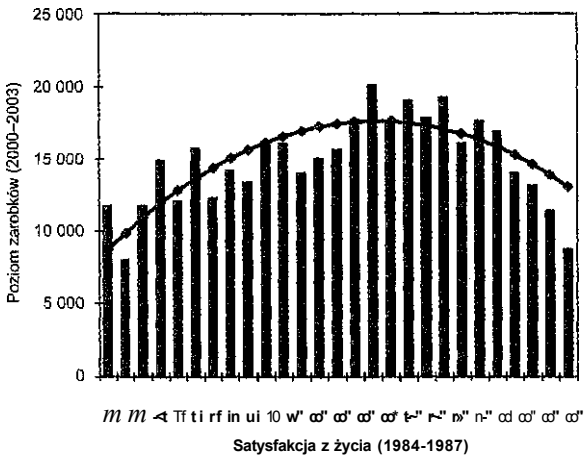
Dlaczego stan szczęścia chroni przed chorobą? Można tu wskazać przynajmniej osiem ścieżek - na każdą są dowody, choć jeszcze nie wiemy, jak się przedstawia ich wzajemne oddziaływanie (Pressman i Cohen, 2005). Jedna ścieżka wiedzie przez styl życia - szczęśliwsi ludzie lepiej sypiają, bardziej dbają o dietę i są aktywniejsi fizycznie, co przyczynia się do lepszego stanu ich zdrowia. Inna ścieżka prowadzi przez poziom kortyzolu, hormonu wydzielanego w stanie stresu, a współodpowiedzialnego za naprawę zniszczonych tkanek i zastąpienie ich nowymi. Dla zdrowia ważne jest, aby kortyzolu nie było ani zbyt mało, ani zbyt dużo (na przykład nadmiar jest czynnikiem ryzyka otyłości, nadciśnienia tętniczego i cukrzycy typu II). Organizmy ludzi szczęśliwych wydzielają mniej kortyzolu i cechują się lepszą regulacją jego poziomu w ciągu dnia. Ścieżka trzecia wiedzie przez zaburzenia sercowo-naczyniowe owocujące zawałami 1 wylewami, które we współczesnych krajach postindustrialnych są główną przyczyną śmierci. Natomiast depresja silnie podnosi ryzyko nadciśnienia i ataku serca. Podobnie działa inne przeciwieństwo szczęścia, czyli gniew. Mają do niego szczególną skłonność tzw. osoby Typu A - zabiegane, zapracowane, w ciągłym niedoczasie i stresie, nastawione na rywalizację i realizację zadań za wszelką cenę. Nie rozumieją, że nawet gdy wygrają wyścig szczurów i tak pozostaną szczurami. Nic dziwnego, że często kończą zawałem. Jeżeli uda im się przeżyć pierwszy zawał i wezmą udział w treningu samokontroli gniewu, niebezpieczeństwo drugiego zawału znacznie spada.

Związki szczęścia ze zdrowiem przedstawiają się różnie dla poszczególnych aspektów zdrowia. Najsilniejszy pozostaje związek szczęścia osób starszych z ich długowiecznością, warunkiem jest jednak stosunkowo dobry stan ich zdrowia. Wygląda więc na to, że szczęście chroni osoby starsze przed zachorowaniem, jakkolwiek samo w so-

bie nie leczy (Veenhoven, 2008). Również osoby młodsze zdają się wykazywać mniejsze ryzyko zachorowania, kiedy są szczęśliwsze. Istotnym problemem jest także brak kontroli afektywności negatywnej - poczucie szczęścia hamuje skłonność do przeżywania lęku, depresji i gniewu, a te emocje przyczyniają się same w sobie do pogorszenia zdrowia. W wielu badaniach nie wiadomo więc do końca, czy o zdrowiu decyduje szczęście, czy raczej niska skłonność do przeżywania emocji negatywnych.

10.4.3. Sukcesy życiowe

Jak widzieliśmy poprzednio, pieniądze co prawda chronią przed nieszczęściem, ale kiedy już się je posiada, dają szczęścia niewiele. Możliwe, że ścieżka od szczęścia do pieniędzy jest silniejsza od ścieżki prowadzącej od pieniędzy do szczęścia. Pieniądze dają niewiele szczęścia, ale szczęście daje wiele pieniędzy. Jest to zrozumiałe, zważywszy na to, kto jest szczęśliwy - ludzie o pozytywnej emocjonalności, energiczni, asertywni i otwarci na kontakty społeczne (ekstrawersja), o stabilnych emocjach, nieskłonni do lęków i depresji (brak neurotyzmu). Takie osoby częściej bywają optymistyczne, optymizm zaś przyczynia się z jednej strony do wiary we własny sukces (co prowadzi do wzmożenia wysiłków, a większy wysiłek owocuje wyższymi osiągnięciami), z drugiej zaś do lepszego radzenie sobie ze stresem - optymiści mają większą skłonność do „łapania byka za rogi", czyli zadaniowego reagowania na stres, a mniejszą skłonność do reagowania ucieczkowego czy emocjonalnego (Nes i Segerstrom, 2006). Szczególnie doniosłą rolę odgrywa przy tym częste przeżywanie emocji pozytywnych. Sprzyjają one niezłomności - dostrzeganiu nowych możliwości działania, adaptowaniu się do ograniczeń, a przede wszystkim powracaniu do zwykłego stanu emocjonalnego po ciężkich przejściach (Cohn et al., 2009). Natomiast częstość doświadczania emocji negatywnych nie odgrywa tu większej roli.



Rycina 10.9, Satysfakcja z życia a poziom zarobków w niemieckim społeczno-ekonomicznym badaniu panelowym

Źródło: Oishi, Diener i Lucas, 2007, s. 355.

W jednym z badań stwierdzono, że im radośniej si byli studenci rozpoczynający studia, tym więcej zarabiali, dobiegając czterdziestki, przy czym efekt ten był potężny wśród osób wywodzących się z naj zamożniej szych rodzin - najmniej radośni zarabiali 60 tysięcy dolarów rocznie, najbardziej radośni - aż 90 tysięcy (Diener i Seligman, 2004). Efekt ten nie jest specyficzny dla - silnie okazującej szczęście - kultury amerykańskiej. Również w Rosji stwierdzono na próbie panelowej, że osoby szczęśliwsze w roku 1995 pięć lat później zarabiały więcej pieniędzy i cieszyły się lepszym zdrowiem od nieszczęśliwych, nawet przy kontroli czynników najsilniej wyznaczających szczęście (Graham, Eggers i Sukhtankar, 2004). Szczęśliwi pozyskują lepszą pracę (bardziej różnorodną, stymulującą i pozostawiającą więcej miejsca na własne inicjatywy), są bardziej produktywnymi pracownikami wyżej ocenianymi przez przełożonych, a nawet ujawniają więcej „zachowań obywatelskich" w swoich organizacjach - częściej wychodzą poza bezpośrednie wymagania swej roli i pomagają współpracownikom w wykonywaniu ich zadań (Lyubomirsky, King i Diener, 2005). Szczęście jest więc dobroczynne nie tylko dla jego posiadacza, lecz także dla innych ludzi.

Jednak co za dużo, to niezdrowo. Choć przy relacjach społecznych widzieliśmy, że im większy poziom szczęścia, tym lepiej dla tych relacji, przy osiągnięciach życiowych pojawia się zależność krzywoliniowa - osiągnięcia te rosną wraz z poziomem szczęścia, ale tylko do pewnego momentu, od którego dalsze przyrosty szczęścia owocują spadkiem osiągnięć. Rycina 10.9 ilustruje to zjawisko dla zarobków - zwiększają się one wraz ze szczęściem do poziomu szczęścia o wielkości 8 (na skali od 0 do 10), ale potem spadają. Podobne zależności stwierdzono dla prób australijskich i brytyjskich oraz takich zmiennych wynikowych, jak aktywność społeczna czy osiągnięty poziom wykształcenia (Oishi, Diener i Lucas, 2007). Wskazuje to na istnienie pewnego optymalnego - z punktu widzenia osiągnięć życiowych - poziomu szczęścia. Nadmiar szczęścia może nas popychać do przeceniania własnych możliwości i nazbyt ryzykownych

decyzji, a także do poprzestania na mniejszym, skoro i tak już jesteśmy wielce usatysfakcjonowani swoim życiem. Nie wiadomo jeszcze, który z tych czynników faktycznie działa i pozostaje odpowiedzialny za spadek wyników wskutek nadmiaru szczęścia, będącego jednak problemem bardzo nielicznych osób.

10.5. Natura szczęścia

Wymienione na początku tego rozdziału (rycina 10.1) składniki szczęścia prowokują do postawienia trzech pytań o wewnętrzną strukturę dobrostanu. Po pierwsze, czy ma on charakter odgórny, czy też oddolny? To znaczy, czy zadowolenie z różnych dziedzin życia prowadzi do ogólnego szczęścia, czy raczej ogólne szczęście sprzyja satysfakcji z takich dziedzin, jak przyjaciele, praca czy seks? Po drugie, w jaki sposób afekt pozytywny wiąże się z negatywnym i który z nich jest ważniejszy dla szczęścia w ogóle? Po trzecie, jak powiązane są ze sobą afektywne (uczucia) i poznawcze (oceny satysfakcji) składniki szczęścia?

10.5.1. Odgórna czy oddolna natura satysfakcji

Duża liczba badań dowodzi oczywistego związku pomiędzy ogólnym zadowoleniem z życia a cząstkowymi satysfakcjami z różnych jego dziedzin - ludzie zadowoleni z życia w ogóle są też bardziej zadowoleni z różnych jego aspektów na poziomie (r) od 0,30 do 0,60. Najprostsze wyjaśnienie jest metodologiczne - ponieważ oceny satysfakcji ogólnych i szczegółowych pochodzą od tych samych osób i są mierzone za pomocą podobnych metod (skal szacunkowych, często o tym samym formacie), pozostają obciążone tym samym błędem i stąd ich korelacja. Różne argumenty przekonują jednak, że taka wspólna wariancja błędu wyjaśnia tylko niewielką część rozważanej korelacji, a niektórych wyników nie jest w stanie wcale wytłumaczyć. Na przykład Schimmack (2008) mierzył satysfakcję studentów z życia w ogóle i z różnych jego dziedzin (finanse, rodzina, oceny itd.), a także prosił przyjaciół osób badanych o ocenę ich satysfakcji ogólnej. Satysfakcja ogólna silnie korelowała (r = 0,60) z uśrednionym zadowoleniem z rozmaitych dziedzin, ale tylko nieznacznie słabiej *(r* = 0,50) z ocenami przyjaciół.

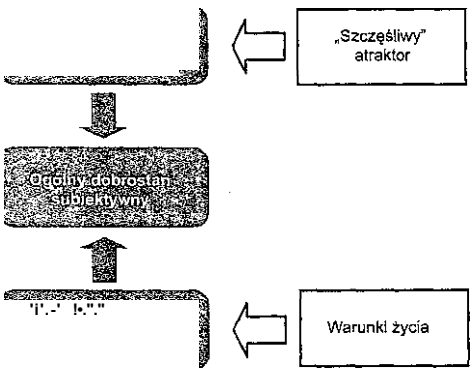
Bardziej interesujące wyjaśnienie to **model oddolny** zakładający, że szczęście ma charakter indukcyjny (od szczegółu do ogółu). Im bardziej ktoś jest zadowolony z poszczególnych dziedzin życia, tym bardziej jest zadowolony z niego w ogóle, gdyż ma do tego podstawy. Zaletą takiego myślenia o szczęściu jest możliwość wyjaśnienia faktu, że ludzkie szczęście zmienia się pod wpływem warunków zewnętrznych, a przede wszystkim własnych aktywności człowieka, jak widzieliśmy poprzednio. Silnym dowodem na trafność modelu oddolnego są dane przekonujące, że w miarę upływu lat satysfakcja małżonków z życia ewoluuje w tym samym kierunku, co dotyczy zarówno satysfakcji ogólnej, jak i satysfakcji cząstkowych i nie zależy od tego, że już na początku wspólnego życia małżonkowie są do siebie podobni pod względem szczęścia (Schimmack i Lucas, 2009). Im dłużej małżonkowie żyją razem, tym bardziej podobne stają się warunki ich życia. Odnosi się to w większym stopniu do dziedzin całkowicie wspólnych, takich jak dochód i miejsce zamieszkania, niż indywidualnych, jak stan zdrowia. I rzeczywiście - upodobnianie się małżonków jest silniejsze w dziedzinach wspólnych niż indywidualnych.

Alternatywą jest model odgórny zakładający, że ludzie zadowoleni z życia w ogóle są bardziej pozytywnie nastawieni do wszystkiego, łącznie z własnymi finansami czy życiem rodzinnym. Z jednej strony model odgórny wydaje się całkiem sensowny, jeśli zważyć, że osobowość jest najsilniejszym wyznacznikiem szczęścia. Pozostaje też zgodny z różnymi danymi - na przykład z tym, że korelacja satysfakcji ogólnej z satysfakcją z pracy wyraźnie spada, kiedy kontroluje się wpływ cech osobowości (Heller, Judge i Watson, 2002). Jednak fakt, że korelacja ta pozostaje istotna, jest oczywiście sprzeczny z modelem odgórnym. Ponadto prosty model odgórny prowadzi do przewidywań sprzecznych z tym, co wiemy o szczęściu. Zakłada on m.in., że zmiany warunków życiowych i własnych aktywności nie mogą spowodować zmian szczęścia, co nie jest prawdą. Przyjmuje też, że satysfakcje z różnych dziedzin życia są silnie skorelowane, co również nie jest prawdą - ludzie zadowoleni z przyjaciół wcale nie muszą być zadowoleni ze swoich finansów (Heller, Watson i Hies 2004). Co więcej, badania podłużne dowodzą, że w trakcie życia wzrostowi satysfakcji w jednych dziedzinach towarzyszy zwykle jej spadek na innych płaszczyznach (Headey et al., 1984). Podobnie nietrafne jest założenie, że związek satysfakcji ogólnej ze szczegółowymi pozostaje jednakowy dla różnych dziedzin życia. W rzeczywistości związek ten jest silny dla dziedzin ważnych dla człowieka, a prawie wcale nie ujawnia się w dziedzinach mało istotnych (Schimmack, 2008). Zadowolenie z pracy zawodowej silnie koreluje więc

z satysfakcją z życia tylko u osób, dla których praca jest ważna.

10.5.2. Cebulowa teoria szczęścia

Dotychczasowe badania wskazują na konieczność uwzględniania zarówno oddolnych, jak i odgórnych związków przyczynowych między ogólną satysfakcją z życia a zadowoleniem z różnych jego dziedzin. Próbę połączenia oddziaływań oddolnych i odgórnych przedstawił Janusz Czapiński (1992) w swojej cebulowej teorii szczęścia. Jak ilustruje rycina 10.10, zakłada ona, że szczęście nie jest jednowymiarowe, tylko stanowi strukturę złożoną z trzech warstw. Najbardziej zewnętrzna warstwa cebuli to satysfakcje cząstkowe z różnych dziedzin życia, takie jak zadowolenie z małżeństwa, dzieci, psa i pracy zawodowej. Są to oceny i doświadczenia emocjonalne będące reakcją na aktualne warunki życiowe, a szczególnie na ich zmiany. Warstwa druga, pośrednia, to ogólny dobrostan subiektywny, czyli ogólne poczucie szczęścia i satysfakcji z życia, mierzone w większości relacjonowanych tu badań. Wreszcie warstwa trzecia i najgłębsza to wola życia, którą Czapiński nazywa zasobem adaptacyjnym - prawie wszyscy mamy ją w dużym natężeniu, być może dlatego, że ci, którzy byli pozbawieni woli życia, nie przetrwali i nie odnieśli sukcesu reprodukcyjnego w ewolucyjnej przeszłości. Ogólny dobrostan pozostaje pod wpływem zarówno warunków życiowych (za pośrednictwem satysfakcji cząstkowych), co wyjaśnia zmienność dobrostanu, jak i woli życia, co tłumaczy, dlaczego większość ludzi jest szczęśliwa. Wola życia nie zanika bowiem nawet w najgorszych warunkach, najwyżej ulega czasowemu obniżeniu, po czym się podbudowuje, co Czapiński określa mianem „szczęśliwego traktora". Wola życia jest więc niczym temperatura ciała na poziomie 36,6°C - nawet jeżeli temperatura otoczenia rośnie lub maleje, organizm utrzymuje stałą temperaturę ciała na różne sposoby. Podobnie utrzymywana na stałym poziomie jest wola życia, choć służące temu mechanizmy są słabo poznane. Zapewne jednym z nich jest doświadczenie wzrostu posttraumatycznego (występujący po traumatycznym zdarzeniu - chorobie, śmierci osoby bliskiej - wzrost poczucia, że w jakiś sposób ulegliśmy przemianie na lepsze). Takie poczucie jest dość powszechne, choć zwykle nie jest potwierdzone jakimiś bardziej obiektywnymi pomiarami w rodzaju kwestionariuszy osobowości czy ocen innych osób (Haidt, 2006). Można je widzieć jako odbudowywanie poczucia sensu życia w służbie woli życia.



Rycina 10.10. Struktura dobrostanu psychicznego i kierunki zależności według cebulowej teorii szczęścia

Źródło: Czapiński, 2010, s. 5.

Cebulowa teoria szczęścia przewiduje, że warunki życiowe najsilniej wpływają na satysfakcje cząstkowe, słabiej na ogólny dobrostan, najsłabiej zaś na wolę życia. Wiele badań Czapińskiego (2010) potwierdza tę prawidłowość. Na przykład wola życia bardzo słabo zmienia się z wiekiem (zaczyna wyraźnie spadać dopiero po 75. roku życia), podczas gdy ogólny dobrostan po 20. roku życia stale się zmniejsza - łagodnie, choć istotnie. Natomiast spadek satysfakcji ze stanu zdrowia jest bardzo wyraźny i nieprzerwany po 20. roku życia. Podobnie rzecz się ma z wdowieństwem - niemal wcale nie narusza ono woli życia, choć obniża ogólny dobrostan. Najbardziej nasila jednak poczucie osamotnienia, a więc zmniejsza istotną z tego punktu widzenia satysfakcję cząstkową.

10.5.3. Afekt pozytywny i negatywny

Ideę odrębności afektu pozytywnego i negatywnego zaproponował Bradburn (1969) na podstawie badań, w których pytał ludzi, czy w ostatnich tygodniach zdarzało im się przeżywać pięć pozytywnych i pięć negatywnych uczuć („czułem się bardzo nieszczęśliwy i w depresji"). Bradbum uzyskał trzy wyniki, które potem zostały powtórzone przez licznych badaczy przy użyciu znacznie bardziej wyrafinowanych metod: 1) przeżywanie dowolnej pozytywnej emocji jest skorelowane z innymi pozytywnymi emocjami; 2) podobnie skorelowane są emocje negatywne, natomiast; 3) prawie wcale nie stwierdza się ujemnej korelacji między emocjami pozytywnymi i pozytywnymi. Badania te były jednym z najsilniej krytykowanych programów empirycznych w psychologii, pod względem zarówno metodologicznym, jak i merytorycznym. A jednak odkrycie Bradburna na stałe weszło do psychologii szczęścia: afekty pozytywne i negatywne są

ze sobą bardzo słabo powiązane, szczególnie jeśli mierzyć je w dłuższych okresach, i stanowią niezależne składniki dobrostanu. Brak silnej korelacji ujemnej między nimi wynika z epizodycznej i przemijającej natury emocji. Emocje są silnie „zagnieżdżone" w konkretnych zdarzeniach - to, że jedna osoba nas pochwali, nie ma żadnego związku z tym, że inna (a nawet ta sama) może nas za chwilę zaatakować. Emocje - w przeciwieństwie do ocen i sądów - nie rządzą się zasadą zgodności, z wyjątkiem zaś stanów patologicznych ten sam człowiek jest zdolny i skłonny do przeżywania różnych afektów.

Duża liczba badań przekonuje, że szczęście znacznie silniej zależy od emocji pozytywnych, niż od braku negatywnych, choć te ostatnie silniej wpływają na nie w krajach o kulturze indywidualistycznej (Kuppens, Realo i Diener, 2008). Podobnie wiele badań dowodzi, że afektywnym predyktorem szczęścia jest częstość doświadczania, a nie intensywność lub czas trwania emocji. Wynika to nie tylko z faktu, że częstość łatwiej zauważyć i zmierzyć niż intensywność, lecz także z tego, że intensywne przeżywanie uczuć pozytywnych ma swoją cenę w postaci równie silnego doświadczania uczuć negatywnych (o czym dobrze wiedzą zakochani).

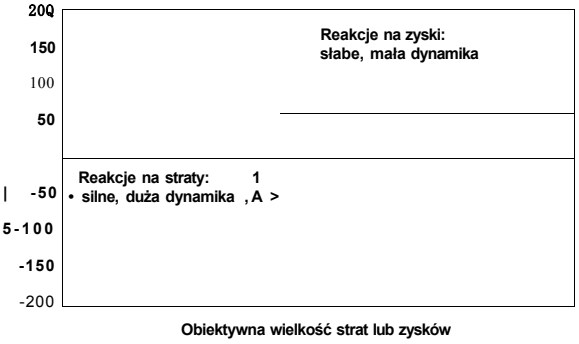
10.5.4. **Afektywne** i poznawcze składniki dobrostanu

Wiele badań dowodzi, że afektywne i poznawcze składniki szczęścia (emocje i oceny) korelują ze sobą, ponieważ ludzie częściowo opierają oceny satysfakcji z życia na własnych uczuciach. Siła tej korelacji bardzo się zmienia z badania na badanie, co po części ma swoje źródło w kulturze - im bardziej jest ona indywidualistyczna, tym sil-

Teoria 10: Teoria perspektywy

Klasyczna ekonomia i psychologia zakładały, że ludzie są racjonaini w sensie maksymalizowania w swoich decyzjach i działaniach użyteczności oczekiwanej, rozumianej jako suma Iloczynów wartości różnych opcji i ich prawdopodobieństwa. Na przykład utrata 10 złotych z prawdopodobieństwem 0,5 powinna budzić tyle niezadowolenia, ile zadowolenia budzi pozyskanie 10 złotych z tym samym prawdopodobieństwem. Wyobraźmy sobie, że ktoś proponuje grę w rzut monetą. Jak wypadnie orzełek, wygrywamy od tej osoby 100 **zł,** jak wypadnie reszka, przegrywamy i dajemy jej x zł. Ile ma wynosić x, abyśmy zgodzili się zagrać? Gdyby straty były tyle samo warte, co zyski, to x = 10 **zł.** Znaczna większość ludzi nie chce jednak zagrać za 10 złotych, większość chce przynajmniej 25 złotych. To prosty przykład działania żasady **awersji do. ryzyka,** że subiektywna wartość strat jest większa od subiektywnej wartości zysków, nawet gdy jedne i drugie obiektywnie są takie same. Jest to podstawowa teza teorii perspektywy *(prospect theory)* stworzonej przez Daniela Kahrtemana i Amosa Tversky'ego (1979), która - podobnie jak teorie adaptacji i hedonicznego kieratu (wspomniane we wstępie) - zakłada, że ludzie reagują nie na obiektywną wartość stanów rzeczy, lecz na zyski i straty - czyli cieszą nas i smucą nie nasze zarobki, lecz jedynie ich - zmiany proporcjonalnie do tego, co już mamy.

Na rycinie 10.11 linia przerywana ilustruje wyobrażoną sytuację, w której subiektywna (odczuwana) wartość odpowiadałaby dokładnie wartości obiektywnej, jak to zakłada model użyteczności oczekiwanej. Natomiast linia ciągła pokazuje, jak dalece wartość subiektywna odchyla się od obiektywnej wartości zmian. Wspomniana już awersja do ryzyka przejawia si^ w znacznie silniejszych reakcjach na straty niż zyski" w dodatku te drugie cechują się słabnącą dynamiką. . Podwyżka pensji o 1000 złotych dla kogoś, kto zarabia 2000 złotych spowoduje przyrost satysfakcji, ale spadek pensji o taką samą sumę wywoła jeszcze większy wzrost niezadowolenia. Kolejna podwyżka pensji o tę samą sumę również przyniesie wzrost satysfakcji$_r$ ale mniejszy niż poprzednio, gdyż w tym drugim przypadku jest to wzrost jedynie o jedną trzecią (w pierwszym, był to wzrost o jedną drugą). I tak dalej - przyrosty satysfakcji będą coraz słabsze zgodnie z klasycznym w psychologii prawem Webera-Fęchnera (mówiącym, że zmysłowa reakcja na bodziec równa się logarytmowi przyrostów obiektywnego natężenia bodźca proporcjonalnie do jego początkowej wartości). Lewa część ryciny obrazuje natomiast założenie, iż reakcje na; straty nie ujawniają podobnie słabnącej dynamiki i. pozostają silne.- Jest ono zgodne z przytaczanymi tu, późniejszymi danymi, ż których wynika, że adaptacja do silnych bodźców negatywnych pozostaje niezupełna.



Rycina 10.11. Główna idea teorii perspektywy: zróżnicowanie subiektywnej wartości rosnących strat lub rosnących zysków

Linia przerywana wyobraża sytuację, w której subiektywna wartość zdarzeń równałaby się ich wartości,obiektywnej.

Źródło: na podstawie idei: Tversky i Kahnerrtan, 2004.

niej sza okazuje się owa korelacja, zapewne dlatego, że w kulturach tego rodzaju osobiste emocje są w ogóle silniejszym wyznacznikiem stanów psychicznych i zachowania. Na przykład w mocno kolektywistycznych Indiach korelacja ta wynosi zaledwie $r = 0{,}22$, podczas gdy w bardziej indywidualistycznej Polsce $r — 0{,}43$ (Suh et al., 1998).

Afektywne i poznawcze składniki dobrostanu są także uwarunkowane odmiennymi czynnikami. Na przykład składniki poznawcze silniej niż afektywne zależą od satysfakcji z różnych dziedzin życia, a także od obiektywnych stanów rzeczy, takich jak poziom bezrobocia czy zamożność regionu zamieszkania. Natomiast cechy osobowości, przede wszystkim neurotyzm i ekstrawersja, silniej się wiążą z afektywnym niż poznawczym składnikiem szczęścia (Schimmack, Schupp i Wagner, 2008). Emocje są więc mocniej uwarunkowane osobowością od ocen. Wydaje się, że dalsze badania nad szczęściem i jego uwarunkowaniami w większym niż dotąd stopniu będą brały pod uwagę rozróżnienie między afektywnym i poznawczym wskaźnikiem szczęścia.

Ludzkie szczęście jest kluczowym przedmiotem refleksji filozoficznej od czasów starożytności, w której sformułowano dwie główne teorie szczęścia - hedonizm i eudajmonizm. Dla **hedonizmu** miarą dobroci życia jest bilans przyjemności i przykrości - człowiek jest tym szczęśliwszy, im bardziej pierwsze przeważają nad drugimi (choć występują bardzo duże różnice w określaniu, co właściwie jest przyjemne, a co nie). Dla **ewdajmonizmu** miarą dobroci jest osiąganie tego, co warte osiągnięcia, gdyż zgodne z własnymi demonami (które psychologowie nazywają wartościami i motywami). Zważywszy na treść tego rozdziału, można twierdzić, że eudajmoniści mają większe szanse na szczęście, gdyż własne aktywności więcej go przynoszą niż warunki. Hedoniści mają z utrzymaniem szczęścia poważniejsze kłopoty, gdyż przyjemności co prawda można osiągnąć, lecz trudno je utrzymać z powodu hedonicznego kieratu i szybkiej adaptacji człowieka do warunków pozytywnych. Hedoniści są więc bardziej podatni na utratę szczęścia, podczas gdy eudajmoniści - na jego pozyskanie. Być może dlatego eudajmonistów jest w Polsce znacznie więcej niż hedonistów, ci pierwsi zaś są szczęśliwsi i bardziej zadowoleni ze swojego życia (Czapiński i Panek, 2009).

10.6. Podsumowanie

Szczęście, czyli dobrostan subiektywny, ma swój składnik afektywny (doświadczanie uczuć pozytywnych, brak doświadczania negatywnych) i poznawczy (oceny satysfakcji z życia w ogóle i różnych jego dziedzin), które uwarunkowane są rozmiatymi czynnikami. Szczęście nie zależy wprost od obiektywnej jakości życia, ponieważ subiektywne wartościowanie rządzi się wieloma regułami decydującymi o występowaniu tu wielu rozbieżności (reguła kontekstu, adaptacji, dystansu, asymetrii czasowej i zasada, że zło jest silniejsze od dobra). Zmienność szczęścia między ludźmi zależy w około 50% od ich osobowości, w 40% od ich aktywności i zaledwie w 10% od warunków, w jakich żyją. Niemniej w wypadku bardzo złych warunków ich rola znacznie rośnie. Pieniądze dają niewiele szczęścia, choć ich brak niesie wiele nieszczęścia; ponadto pieniądze zabezpieczają przed skutkami negatywnych zdarzeń życiowych. Jedynym warunkiem zewnętrznym niezbędnym do szczęścia jest dobra jakość więzi z innymi ludźmi. Człowiek może na stałe podnieść swoje poczucie szczęścia poprzez angażowanie się w różne aktywności związane z polepszaniem swoich relacji z ludźmi, wykształcanie zaradności, unikanie ruminacji, martwienia się i narzekania, oraz dbanie o swoje ciało i duchowość. Szczęście ma rozległe konsekwencje - poprawia relacje społeczne oraz stan zdrowia fizycznego i psychicznego, a także zwiększa osiągnięcia życiowe. Ponieważ własne aktywności są lepszą drogą do szczęścia niż poprawienie warunków życiowych, eudajmonizm wydaje się korzystniejszą filozofią życiową od hedonizmu.

Kiuczowe pojęcia

Adaptacja
Awersja do ryzyka
Badania panelowe
Eudajmonizm
Habituacja
Hedonizm
Kierat hedoniczny
Model szczęścia
  oddolny
  odgórny
Model URWA
Negatywna emocjonalność
Podstawa oceny
Pozytywna emocjonalność
Próba reprezentatywna
Przepływ
Reguły wartościowania
  reguła adaptacji
  reguła asymetrii czasowej

reguła dystansu
reguła kontekstu
zło jest silniejsze od dobra
Relatywna deprywacja
Ruminacja
Standard oceny
Subiektywny dobrostan
Szczęście
składnik afektywny
składnik poznawczy
Teoria perspektywy

Literatura uzupełniająca

Czapiński, J. (red.) (2004). *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Diener, E., Biswas-Diener, R. (2010). *Szczęście. Odkrywanie bogactwa psychicznego,* przekł. A. Nowak. Sopot: Smak Słowa.

Haidt, J. (2006). *Szczęście: od mądrości Starożytnych po Koncepcje Współczesne,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Lyubomirsky, S. (2008). *Wybierz szczęście. Naukowe metody budowania życia jakiego pragniesz,* przekł. T. Rzychoń. Warszawa: Laurum.

Seligman, M.E.P. (1993). *Optymizmu można się nauczyć. Jak zmienić swoje myślenie i swoje życie,* przekł. A. Jankowski. Poznań: Media Rodzina.

11.1. Przejawy wpływu społecznego
11.1.1. Naśladownictwo
11.1.2. Konformizm
11.1.3. Posłuszeństwo autorytetom
Jak **to się robi 11: Zaraźliwość samobójstw**
11.2. Mechanizmy wywierania wpływu
11.2.1. Zaangażowanie
11.2.2. Słuszność
11.2.3. Lubienie
11.2.4. Wzajemność
11.2.5. Niedostępność
Problem 11: Dlaczego tak różne psychoterapie są skuteczne?
11.3. Techniki manipulacji społecznych
11.3.1. Stopa w drzwiach
11.3.2. Drzwiami w twarz
11.3.3. Niska piłka
11.3.4. „A to nie wszystko"
11.3.5. Huśtawka emocjonalna
11.3.6. Uwikłanie w dialog
11.3.7. Kłamstwo i projekcja
11.4. Obrona przed wpływem innych
11.4.1. Asertywność
11.4.2. Przerwanie automatyzmów
Teoria 11: Teoria **wpływu społecznego**
11.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

"Wpływ społeczny

Wpływ społeczny to proces, w wyniku którego dochodzi do zmiany zachowania, opinii lub uczuć człowieka wskutek tego, co robią, myślą lub czują inni ludzie. W myśl tej definicji warunkiem wpływu nie jest ani uświadomienie sobie przez jednostkę zachodzących w niej zmian (wiele z nich odbywa się poza progiem świadomości), ani intencjonalność oddziaływań innych (sporo oddziaływań ma charakter niezamierzony przez sprawcę). Wzajemne wywieranie na siebie wpływu przez jednostki, grupy i organizacje społeczne jest istotą życia społecznego. To dzięki wzajemnym wpływom ludzie mogą skłaniać innych do pożądanego postępowania („nie pójdziemy ani na mecz, ani do opery, lecz do kina"), uzgadniać znaczenie obserwowanych zjawisk („czy on naprawdę mnie kocha, czy tylko miał chrypkę?"), a także ustalać wspólne cele i realizować zamierzenia, których nigdy nie osiągnęliby w pojedynkę.

11.1, Przejawy wpływu społecznego

Trzy najbardziej wyraziste przypadki wpływu społecznego to naśladownictwo - czyli kopiowanie cudzych zachowań we własnym działaniu, konformizm - uleganie rzeczywistemu czy tylko wyobrażonemu naciskowi ze strony innych ludzi stanowiących większość w danej sytuacji, oraz posłuszeństwo wobec autorytetu - podporządkowywanie się poleceniom bądź sugestiom ludzi mających władzę czy autorytet.

11.1.1. Naśladownictwo

Kiedy ziewnie jedna osoba, zwykle nie pozostaje ona jedyną ziewającą w danym pomieszczeniu (co sam mogę zaświadczyć jako wieloletni wykładowca). Kiedy matka karmi dziecko łyżeczką, otwierają się usta nie tylko dziecka, lecz także matki. A nawet, kiedy jakaś sławna osoba popełni samobójstwo, wkrótce potem wyraźnie rośnie liczba innych samobójców (zob. ramkę Jak to się robi 11).

Wszystko to są dobrze znane przypadki naśladownictwa, które ma zarówno złe, jak i dobre strony. Z jednej strony obserwowanie osób zachowujących się agresywnie nasila przynajmniej na krótką metę agresję we własnym zachowaniu obserwatorów, a podobnie oddziałuje oglądanie filmów o agresywnej treści (zob. rozdz. 10). Z drugiej strony na przykład przedszkolaki cierpiące na nieśmiałość same częściej nawiązują kontakty z rówieśnikami i bawią się z nimi, jeżeli mają okazję obejrzeć film pokazujący zachowania i komentarz do nich innego przedszkolaka, któremu udało się przezwyciężyć lęki społeczne (Jakibchuk i Smeriglio, 1976). Ten dobroczynny efekt obserwacji sprawnego „modela" utrzymuje się jeszcze w trzy

tygodnie po eksperymencie. Obserwowanie modeli radzących sobie sprawnie z odpowiednimi problemami wywiera podobnie pozytywny wpływ na zachowanie i uczucia osób cierpiących na lęki (np. przed kontaktami seksualnymi), fobie (np. dotyczące węży czy psów) i wiele innych zaburzeń zachowania (Bandura, 1969, 1986). Zjawisko to, zwane modelowaniem, wyjaśnia teoria społecznego uczenia się przedstawiona w ramce Teoria 15.

Teoria społecznego uczenia się zakłada, że **modelowanie** jest mechanizmem świadomej zmiany własnego zachowania pod wpływem obserwacji zachowania cudzego i jego skutków. Jednakże naśladownictwo przebiega w dużym stopniu na podstawie prostego, automatycznego procesu przejmowania cudzych reakcji behawioralnych, czyli mimikry, o której więcej mówi rozdział 12.3.4.

11.1.2. Konformizm

Solomon Asch (1951, 1956) pokazywał badanym dwie plansze: na pierwszej znajdowała się jedna linia, nazwijmy ją X, a na drugiej trzy linie 0 różnej długości: A, B i C. Linia B była tej samej długości co X, podczas gdy pozostałe były wyraźnie dłuższe lub krótsze od X. Zadaniem badanych było wskazanie, która linia spośród A, B i C jest tej samej długości co X. Oczywiście żaden z badanych nie mylił się i wskazywał linię B. Kiedy wśród kilku prawdziwych badanych umieszczono jednego pozoranta, czasami dającego umyślnie złą odpowiedź, jego błąd spotykał się z niedowierzaniem, a potem znaczącymi uśmieszkami i gestami prawdziwych badanych, którzy nadal trwali przy swoim słusznym poglądzie i wskazywali linię B. Zgoła inaczej sprawy się miały, kiedy wśród kilku pozorantów został umieszczony tylko jeden prawdziwy badany, odpowiadający zawsze jako przedostatni z kolei. Wówczas ewidentnie błędna reakcja podstawionych osób powodowała, że badany zaczynał przecierać oczy, rozglądać się niepewnie po pozostałych, niespokojnie się wiercić i.. .dawać tę samą błędną odpowiedź co inni. Prezentację różnych plansz powtarzano wielokrotnie 1 konformistyczne uleganie większości stwierdzono w 32% krytycznych prób (tych, w których pozoranci dawali celowo złą odpowiedź). Choć nie wszyscy badani ulegali, trzech na czterech ulegało przynajmniej raz, a jeden na czterech - częściej niż w połowie krytycznych prób.

Dlaczego ludzie ulegają naciskowi cudzych sądów nawet wbrew oczywistemu świadectwu własnych zmysłów? Siła jednomyślnej większości bierze się z dwóch źródeł zwanych wpływem normatywnym i wpływem informacyjnym (Deutsch i Gerard, 1955). **Wpływ normatywny** polega na uleganiu jednostki temu, co uważa ona za normę społeczną, a w szczególności za normę wyznawaną przez grupę odniesienia, tj. tę, na której człowiekowi zależy, z którą się utożsamia, o której mówi „my". Wiele norm grupowych ma ukryty, niewypowiedziany jasno charakter i jednomyślne zachowanie innych jest dla jednostki ważnym wskaźnikiem istnienia i treści norm. Jednostki łamiące normę narażają się na odrzucenie społeczne - śmieszność, potępienie, złą opinię, agresję czy wykluczenie z grupy. Upodobnienie własnego zachowania do tego, co robią inni, pozwala oczywiście uniknąć wszystkich tych nieprzyjemności i to właśnie unikanie motywuje nas do zewnętrznego konformizmu - upodabniania się do innych pomimo odmienności własnego, lecz nieujawnianego, zdania. Nikt jednak nie lubi myśleć o sobie jako o uległym przedmiocie cudzych oddziaływań i dlatego konformizm zewnętrzny łatwo przeradza się w konformizm wewnętrzny - kiedy to podporządkowujemy swoje zachowanie naciskowi innych, ponieważ uważamy, że mają rację. Właśnie przekonanie, że inni mają rację, jest podstawą informacyjnego wpływu większości, drugiego mechanizmu prowadzącego do konformizmu. **Wpływ informacyjny** opiera się więc na dążeniu człowieka do tego, by mieć słuszność, podczas gdy wpływ normatywny - na dążeniu do tego, by być lubianym i akceptowanym przez innych.

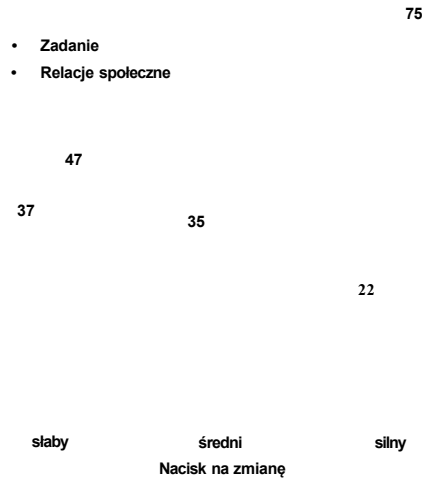
W opisanym eksperymencie Ascha z liniami informacyjny wpływ grupy był sprzeczny z oczywistymi faktami, badanie to zdaje się zatem świadczyć o sile raczej normatywnego wpływu grupy na konformizm. Do takiego wniosku skłania też znaczny spadek konformizmu wskutek **anonimowości,** kiedy wywierająca presję grupa nie wie, jaką reakcję wykonuje dana jednostka (Deutsch i Gerard, 1955), a także wskutek małej **atrakcyjności grupy** dla jednostki poddanej jej naciskowi. Czynnikiem osłabiającym konformizm jest też rozbicie **jednomyślności** grupy. Pojawienie się sprzymierzeńca osłabia konformizm nawet wtedy, kiedy osoba jest zupełnie niekompetentna (np. nosi tak grube okulary, że prawie nie widzi obiektów, o których ma wydawać sądy), jak również wtedy, kiedy jej sądy są jeszcze bardziej błędne od opinii pozostałych członków grupy (Allen i Levine, 1971). Ponieważ taki sprzymierzeniec nie bardzo może stanowić wsparcie informacyjne, dane te sugerują, że jego pojawienie się działa głównie na zasadzie osłabienia normatywnego wpływu grupy. Pojawienie się innego „odmieńca" sprawia, że za-

kwestionowana zostaje powszechność normy, a reprymenda ze strony grupy rozkłada się już na dwie osoby itd.

Podatność na normatywny wpływ grupy jest więc uzależniona od tego, jak dalece zależy nam na utrzymaniu dobrych z nią stosunków. Doskonałą tego ilustracją jest badanie, w którym ludzie dokonywali dość złożonych sądów na temat pewnych bodźców fizycznych. Kiedy każdy uczestnik już wygłosił swój sąd, dowiadywał się, że inni członkowie grupy są odmiennego niż on zdania i w dodatku domagają się od niego, aby zmienił swój pogląd i dołączył do grupy. Komunikaty od innych uczestników zawierały słaby, średni lub silny nacisk na zmianę opinii. Drugą zmienną manipulowaną w tym eksperymencie był wzbudzany w badanych cel działań - jedni, nastawieni zadaniowo, mieli dbać przede wszystkim o trafność wydawanych sądów, inni, nastawieni na grupę - o dobre stosunki między różnymi jej członkami. Jak pokazuje rycina 11.1, im silniejszy był nacisk na zmianę poglądów, tym większy odsetek osób nastawionych na relacje wewnątrzgrupowe mu ulegał. Odwrotnie było jednak w wypadku osób nastawionych zadaniowo: nie tylko rzadziej ulegały presji, ale uległość ta jeszcze słabła wraz ze wzrostem siły presji (zgodnie z teorią oporu psychicznego, czyli reaktancji, przedstawioną w ramce Teoria 17).

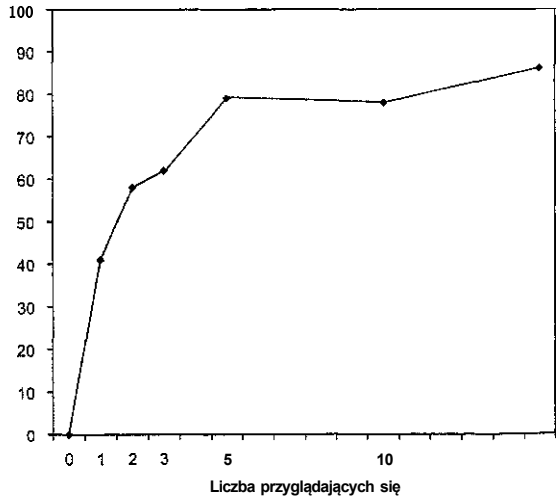
Oddziaływanie innych czynników na wielkość konformizmu można wyjaśniać głównie w kategoriach wpływu informacyjnego. Uleganie opinii większości rośnie wraz z niejasnością zadania, a więc dwuznacznością właściwej odpowiedzi (Deutsch i Gerard, 1955). Rośnie ono także wraz ze spadkiem zarówno ogólnej samooceny, jak i wraz ze wzrostem poczucia niekompetencji, czyli przekonania, że słabo się znamy na sprawie, której sądy dotyczą. **Wielkość grupy** wpływa na konformizm w sposób krzywoliniowy: początkowy wzrost liczby jej członków składających się na większość nasila uleganie tej ostatniej, jednak od około pięćciu osób poziom uległości się stabilizuje bądź nawet maleje. Dobrą tego ilustracją są przedstawione na rycinie 11.2 wyniki prostego badania polegającego na obserwowaniu, ilu przechodniów na ulicy spojrzy na okno pewnego domu w zależności od tego, ile innych (podstawionych przez badaczy) osób już to robi. Przyczyną, dla której wzrost liczby członków grupy przestaje od pewnego momentu nasilać konformizm, jest spostrzeganie opinii różnych członków tej samej grupy jako w istocie jednej tylko opinii, która przy dużej liczbie jednomyślnych osób może być widziana jako wynik „owczego pędu", co „rzecz jasna" osłabia informacyjny wpływ grupy, w myśl powiedzenia „gdzie wszyscy myślą tak samo, nikt nie myśli zbyt wiele". Stąd też opinie na przykład czterech osób spowodują większe uleganie, jeżeli widzimy je jako opinie dwóch niezależnych grup, aniżeli wtedy, kiedy spostrzegamy je jako opinie czterech członków tej samej grupy (Wilder, 1977).

Istotność większości tych wyznaczników konformizmu potwierdza także metaanaliza ponad 130 badań z 17 krajów (Bond i Smith, 1996), która ujawniła ponadto większą skłonność do kon-



Rycina 11.1. Odsetek osób ulegających naciskowi grupy w zależności od siły nacisku i nastawienia na poprawne wykonanie zadania bądź też na utrzymanie dobrych stosunków wewnątrz grupy

Źródło: Thibaut i Strickland, 1956, s. 125.



Rycina 11.2. Odsetek osób spoglądających na okno domu w zależności od liczby innych, którzy już się mu przyglądają

Źródło: Milgram, Bickman i Berkowitz, 1969, s. 80.

formizmu w kulturach kolektywistycznych niż indywidualistycznych. Początkowe badania nad konformizmem skupiały się nad kwestią, czy istnieją konformiści, a więc osoby generalnie bardziej ulegające grupie niż inni. Choć w wielu badaniach udało się stwierdzić, że pewne cechy (takie jak niska samoocena czy mała inteligencja) sprzyjają niekiedy konformizmowi, wyniki takie zwykle nie były powtarzane w innych badaniach. Co jednak najważniejsze, uleganie presji w jednej sytuacji jest jedynie słabo powiązane z uleganiem naciskom przez tego samego człowieka w innych sytuacjach (McGuire, 1968). Jeżeli konformizm miałby być cechą osobowości (bądź rezultatem innych stałych cech), należałoby tu oczywiście oczekiwać większej stałości - że niektórzy (prawie) zawsze ulegają, podczas gdy inni (prawie) zawsze pozostają nieugięci. W rzeczywistości nie ma to miejsca - natężenie konformizmu bardziej zależy od czynników sytuacyjnych (charakter presji i okoliczności, w jakich jest wywierana) niż od cech osobowości osób poddanych presji.

11.1.3. Posłuszeństwo autorytetom

Życie każdego z nas wypełnione jest uleganiem niezliczonym autorytetom. Rodzice i dziadkowie, przedszkolanki i nauczyciele, pielęgniarki i lekarze. Potem dochodzą jeszcze kaprale i pułkownicy, policjanci i strażnicy, szefowie i dyrektorzy - ciąg owych przeróżnych autorytetów mówiących nam, co dobre, a co złe, co robić, a czego unikać, zdaje się nie mieć końca. Jesteśmy posłuszni większości z nich i nie sposób, żeby było inaczej w naszym skomplikowanym społeczeństwie. Wystarczy wyobrazić sobie rodzinę, w której dzieci nie słuchają rodziców albo wojsko, w którym kaprale odmawiają posłuszeństwa porucznikom. Posłuszeństwo wobec autorytetów zapewnia utrzymanie porządku społecznego, sprawność działania różnych grup i instytucji. Jest też postępowaniem rozsądnym, ponieważ autorytety zwykle lepiej znają się na rzeczy, oraz wygodnym, ponieważ posłuszeństwo wobec nich zwalnia nas z podejmowania licznych decyzji, których podjąć nie chcemy lub nie potrafimy, a także z odpowiedzialności za realizację owych nie swoich decyzji.

Ogólnie dobroczynne posłuszeństwo autorytetom miewa jednak tragiczne następstwa. Dwa systemy społeczne XX wieku, faszyzm i komunizm, opierały się na ślepym posłuszeństwie wobec autorytetu i każdy z nich doprowadził bardzo szybko do śmierci dziesiątków milionów ludzi. Zabójcy jednak nie poczuwali się do winy - ponieważ wypełniali jedynie polecenia przełożonych. Supermorderca Adolf Eichmann, organizator kaźni milionów Żydów (a także Cyganów, Polaków i wielu innych), przyznawał się na swoim procesie do czystego sumienia - wypełniał jedynie rozkazy swego wodza i prawo swojego kraju. Podobnie czyste sumienia mieli faszystowscy generałowie każący wyrzynać dzieci i kobiety - oni również spełniali jedynie rozkazy przełożonych. Wszyscy mówili tak nie tylko po to, by uniknąć kary (większość zresztą nigdy nie została osądzona) - mordercy rzeczywiście nie poczuwali się do żadnej winy (Arendt, 1963).

Usiłując zbadać mechanizmy zbrodniczego ulegania autorytetom, amerykański psycholog Stanley Milgram (1963, 1974) skonstruował laboratoryjną sytuację, w której badani mieli rzekomo uczyć innych ludzi skojarzeń między różnymi słowami. Zadaniem „ucznia" było wyuczenie się par słów (np. „widelec-ulica"), „nauczyciela" - „odpytywanie ucznia", który na przykład na hasło „widelec?" miał odpowiedzieć: „ulica". Jeżeli odpowiedź była niepoprawna lub nie padała wcale, „nauczyciel" miał obowiązek karać ucznia za pomocą wstrząsów elektrycznych. Służył do tego specjalny aparat z trzydziestoma przyciskami wyskalowanymi co 15 woltów - od 0 do 450 V, z napisami od „nieznaczny szok" do „niebezpieczeństwo! ciężki szok!". Pilnujący „nauczyciela" badacz (w białym kitlu - uniformie autorytetu) nakazywał mu rozpocząć od najsłabszego szoku po pierwszym błędzie „ucznia" i wzmacniać siłę szoku po kolejnych błędach. W miarę wzrostu siły szoków „uczeń" zdradzał oczywiście coraz więcej oznak bólu, a przy 300 V krzyczał, że ma już dość, żeby go wypuścić i że już nie może dalej odpowiadać, przy 330 V faktycznie przestawał odpowiedzi udzielać. Gdy zadający ból „nauczyciel" zaczynał się wahać, badacz powtarzał z naciskiem: „To absolutnie konieczne, aby pan kontynuował" albo „Nie ma pan innego wyjścia, musimy kontynuować".

Za pomocą tej procedury Milgram zamierzał badać uległość wobec autorytetów w Niemczech, kraju, gdzie dramatycznie ujawniła się ona w niedawnej przeszłości. Szybko się jednak okazało, że może równie dobrze pozostać w domu, już bowiem w próbnym badaniu na Amerykanach stwierdził on, że aż 65% badanych okazywało całkowitą uległość w stosunku do autorytetu i dochodziło do maksymalnego szoku o natężeniu 450 V(!). Natomiast bez nakazów autorytetu połowa badanych kończyła na 75 V, a tylko mniej niż 10% wychodziło poza 150 V. W rzeczywistości „uczniowie" w ogóle nie otrzymywali szoków (byli oni pozo-

Tabela 11.1. Odsetek badanych („nauczycieli") ulegających do końca poleceniom autorytetu (badacza) w różnych warunkach sytuacyjnych

Warunki sytuacyjne	Odsetek ulegających
Zadanie nauczyciela podzielone między dwie osoby, z których jedna (podstawiona) zawsze ulega	93
Nauczycielami i uczniami są kobiety	65
Uczeń wspomina o swoich umiarkowanych kłopotach z sercem	65
Procedura standardowa, ale uczeń nic nie mówi	65
Standardowa procedura, a uczeń jęczy i protestuje	63
Różne osoby występują w roli ucznia	50
Eksperyment przeniesiony z Yale do nieznanego coliege'u	48
Uczeń godzi się na udział tylko po zapewnieniu, że będzie mógł się wycofać, czego mu się odmawia	40
Nauczyciel widzi ucznia z bliska	40
Nauczyciel przytrzymuje rękę ucznia na elektrodzie	30
Eksperymentator wychodzi po udzieleniu instrukcji (brak nadzoru)	21
Polecenia zwyczajnej osoby (nie autorytetu)	20
Zadanie nauczyciela podzielone między trzy osoby, z których dwie (podstawione) zawsze odmawiają	10
Nauczyciel sam wybiera natężenie wstrząsów (brak polecenia)	3
Dwa autorytety wydają sprzeczne polecenia	0

Źródło: na podstawie danych w Milgram, 1974.

rantami podstawionymi przez badacza). Niemniej cała sytuacja została zaaranżowana tak realistycznie, że „nauczyciele" nie wątpili w to, iż zadawali innemu człowiekowi ból. Milgram tak opisuje jednego z badanych: „Dojrzały i początkowo zrównoważony przedsiębiorca wszedł - z pewnością siebie i uśmiechem na ustach - do laboratorium. W ciągu 20 minut obrócony został w trzęsący się i jąkający wrak człowieka na skraju załamania nerwowego. Stale pociągał się za ucho i nerwowo wykręcał sobie palce. W pewnym momencie przyłożył zaciśniętą pięść do czoła ze słowami «Boże! Niech to się już skończy». A jednak nadal reagował na każde słowo eksperymentatora, ulegając mu aż do końca" (Milgram, 1963, s. 377).

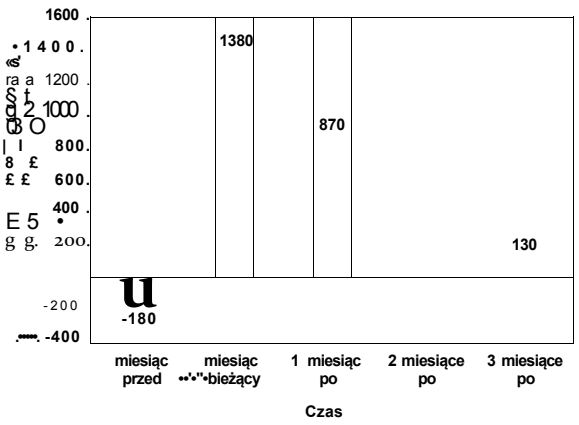
Jak pokazuje tabela 11.1, daleko posuniętą uległość stwierdzono przy różnych odmianach tej metody, aż 40% badanych ulegało do końca, gdy cierpiący uczeń siedział tuż przy nich, a 30% - nawet wtedy, gdy sami musieli przytrzymać rękę opierającego się ucznia na płytce, z której ten otrzymywał uderzenia prądem. Widok cierpienia ofiary hamował więc uleganie autorytetowi, ale najwyraźniej trudno go uznać za hamulec całkowicie skuteczny. Choć osoby autorytarne (a więc charakteryzujące się ogólnym uwielbieniem w stosunku do autorytetów) okazują się w sytuacji Milgrama bardziej uległe od innych, stopień ulegania mniej tu zależy od tego, kto poddany jest presji autorytetu, niż od tego, w jakiej sytuacji do niej dochodzi. Cechami sytuacyjnymi nasilającymi uległość są: wielkość autorytetu, stopień nadzorowania przezeń wypełniania poleceń oraz brak sygnałów cierpienia ofiary; natomiast uległość spada najbardziej wskutek obserwowania innych, nieuległych osób, a także wtedy, gdy występuje sprzeczność między poleceniami różnych autorytetów lub poddany presji człowiek nie może się wyrzec odpowiedzialności za losy ofiary.

Współcześni studenci często przyjmują wyniki Milgrama z niedowierzaniem, sądząc, że są to mroczne pomruki jakiejś odległej przeszłości, a teraźniejsi ludzie są znacznie bardziej niezależni i mało skłonni do tak daleko idącego - czy jakiegokolwiek - posłuszeństwa w stosunku do autorytetów. Kiedy jednak Jerry Burger (2009) powtórzył eksperyment Milgrama na współczesnych Amerykanach w różnym wieku (w nieco złagodzonej wersji - tylko do 150 V), wyniki okazały się niemal identyczne. Nadal znaczna większość zarówno badanych kobiet, jak i mężczyzn ulegała, choć powtarzano im kilkakrotnie, że w każdej chwili mogą się wycofać, nie tracąc swoich 50 dolarów uzyskanych za udział w badaniu. Mierzona wcześniej skłonność do empatii nie wpływała na poziom uległości, natomiast różne czynniki sytuacyjne wymienione w tabeli 11.1 decydują o nim z przemożną siłą.

Tytuły i odpowiednie **ubranie** są dwoma znamionami autorytetu, którym prawdopodobnie najczęściej ulegamy w życiu codziennym. W pewnym badaniu nieznajomy mężczyzna przedstawiał się-

Jak to się robi 11: Zaraźliwość samobójstw

Kiedy wielki romantyk Johann von Goethe opublikował *Cierpienia młodego Wertera,* miarą sukcesu tej książki była nie tylko fala natychmiastowego uznania dla jej autora, lecz także fala.,, samobójstw młodych czytelników idących w ślady tytułowego bohatera. Zjawisko to przybrało podobno takie rozmiary, że władze niektórych krajów ponoć zakazały rozpowszechniania książki. Trudno dociec, czy tak faktycznie było, niemniej pytanie pozostaje - czy samobójstwa sławnych osób rodzą tendencje naśladowcze? Analizy archiwalne danych z USA przekonują o wzroście liczby samobójstw w ciągu dwóch miesięcy następujących po opublikowaniu i komentowaniu „sławnego" samobójstwa w prasie i telewizji, jak to ilustruje.rycina 7.1. Uwaga poświęcana samobójstwu w mass mediach ma przy tym kluczowe znaczenie - fala naśladowczych samobójstw staje się największa w tych regionach geograficznych, gdzie oryginalne samobójstwo jest najsilniej nagłaśniane, a także rośnie wraz ze wzrostem liczby dni, przez które jest ono opisywane (Phillips, 1986). Rekordzistką okazała się tu aktorka Marylin Monroe, której samobójstwo komentowane było najdłużej i przyniosło w ciągu pierwszego miesiąca wzrost liczby samobójstw o 198 przypadków w stosunku do zwykle obserwowanej. Po dwóch miesiącach liczba samobójstw wraca do statystycznej normy, niemniej każde sławne samobójstwo zbiera żniwo w postaci (średnio) kilkudziesięciu dodatkowych śmierci. W rzeczywistości żniwo to jest jeszcze tragiczniejsze, ponieważ sławne samobójstwa powodują także wzrost liczby śmiertelnych wypadków, będących ukrytymi samobójstwami (wypadki drogowe lub lotnicze, w których udział bierze tylko jedna osoba). Podobne dane zebrano później w kilku innych krajach. Na przykład w Austrii samobójstwo pewnego celebryty wywołało naśladowczą falę, która była tym silniejsza, im większa w danym regionie okazała się dystrybucja gazety opisującej owo zdarzenie (Etzersdorfer, Varacek i Sonneck, 2004).



Rycina 11.3. Efekt Wertera, czyli zaraźliwość samobójstw: łączna nadwyżka samobójstw zaobserwowanych w USA po 33 samobójstwach sławnych osób (w stosunku do typowej liczby samobójstw oznaczonej na rycinie jako 0). Źródło: Phillips, 1986.

Co jest przyczyną efektu Wertera? Z pewnością nie wynika on z posłuszeństwa wobec sławnych osób (które nie znają swoich następców) ani z konformizmu (większość innych nie popełnia samobójstw). Spośród trzech omówionych dotąd zjawisk pozostaje więc naśladownictwo. Dowodzi tego podobieństwo naśladowców do „oryginalnego" samobójcy pod względem płci i wieku (społeczny dowód słuszności). Kredy sławny samobójca jest młodym mężczyzną, w okresie następującym bezpośrednio potem zwyżkuje liczba młodych samobójców płci męskiej; kiedy jest to kobieta w średnim wieku, pośród „następczych" samobójstw zwyżkuje liczba kobiet w wieku średnim. Dzieje się tak dzięki temu, że sławne samobójstwo powoduje wzrost psychicznej dostępności samobójstwa jako sposobu na rozwiązanie problemów gnębiących naśladowców.

pełniącej akurat dyżur pielęgniarce jako doktor Smith i polecał podać wskazanemu z nazwiska pacjentowi 20 mg leku astrogen. Mimo że: 1) dopuszczalna dzienna dawka leku (wypisana na etykiecie) wynosiła 10 mg; 2) nikt przedtem nie słyszał w szpitalu o tym lekarzu i 3) regulamin szpitalny wymagał od pielęgniarek spełniania jedynie osobiście przekazanych zleceń, aż 21 spośród 22 badanych pielęgniarek posłusznie wzięło lekarstwo i pomaszerowało z nim do pacjenta (Hofling et al., 1966). Tego rodzaju uległość wobec przełożonych zdarza się także na przykład wśród załóg samolotów pasażerskich, gdzie czasami cała załoga ulega „kapitanozie" - nie odważa się poprawić oczywistego błędu swojego dowódcy. W badaniach nad symulowanymi lotami w warunkach złej pogody i ograniczonej widoczności aż w 25% załóg nikt nie poprawił oczywistego (i umyślnego) błędu kapitana (Harper, Kidera i Cullen, 1971). Podobnie działa sam uniform autorytetu. W interesującej serii badań Bickmana (1974) młody człowiek ubrany albo „po cywilnemu", albo w mundur strażnika podchodził do przechodniów na ulicy, mówiąc: „Widzi pan tego człowieka przy parkometrze?

Przekroczył już swój czas parkowania, ale nie ma żadnych drobnych. Proszę dać mu monetę!". Choć polecenie „cywila" spełnił mniej niż co drugi przechodzień, polecenie strażnika wykonali niemal wszyscy! Analogicznie rzecz się miała z innymi. poleceniami o niecodziennej treści, w podobny sposób działał również mundur strażaka.

Polecenia przełożonego czy autorytetu działają więc jako automatyczne wyzwalacze posłuszeństwa. Ponieważ zwykle im ulegamy, robimy tak także wtedy, gdy są bezzasadne, błędne czy nawet niebezpieczne. Postępujemy tak często zupełnie bezmyślnie i zapewne dlatego nie doceniamy częstości, z jaką to czynimy. Kiedy wspomniany już Bickman poprosił swoich studentów o ocenę, jak często ludzie ulegają niecodziennym prośbom, ci całkiem trafnie oceniali procent osób na przykład dających nieznajomemu monetę na polecenie „cywila" (średnia ocena wynosiła 50%, rzeczywiste uleganie - 42%), zdecydowanie jednak niedoceniali ulegania mundurowi (63% kontra rzeczywiste 92%). Uleganie autorytętom niesie zatem nie tylko dobrodziejstwa, lecz także niebezpieczeństwa - te ostatnie tym bardziej, że często wystarcza sam pozór autorytetu, co nierzadko wykorzystują oszuści i naciągacze różnej maści.

11.2. Mechanizmy wywierania wpływu

Wobec tak przemożnych przejawów naśladownictwa, konformizmu i ulegania autorytetom zasadne staje się oczywiście pytanie, dlaczego ulegamy. Mechanizmów wpływu społecznego jest zapewne bardzo wiele, ale jak wskazuje Robert Cialdini (2009), większość daje się sprowadzić do kilku podstawowych, w szczególności: 1) zaangażowania w działanie; 2) pragnienia słuszności; 3) lubienia; 4) reguły wzajemności i 5) niedostępności dóbr oraz omawianego już 6) autorytetu.

11.2.1. Zaangażowanie

W pewnym eksperymencie wzbudzano w jego uczestnikach przekonanie, że dobrowolnie i niczym nieprzymuszeni - w każdej chwili mogli zrezygnować z udziału - zjedzą nieżywego robaka (Comer i Laird, 1975). Kiedy badani już uwierzyli w tę mało zachęcającą perspektywę i przygotowali się do swego losu (w imię dobra ludzkości i badań nad nietypowymi białkami), poinformowano ich, że zaszła pomyłka i że mogą wybrać rodzaj zadania, w którym będą uczestniczyć: albo zjedzą robaka, albo wezmą udział w nieszkodliwym badaniu nad spostrzeganiem. Co zdumiewające, trzy czwarte osób badanych wybrało mimo wszystko zjedzenie robaka. Natomiast w grupie kontrolnej, która nie przygotowywała się do kulinarnych ekscesów, wszyscy zachowali się „normalnie" i wybrali udział w badaniu nieszkodliwym. Interesujące światło na przyczyny tego zdumiewającego zachowania rzucają dalsze dane zebrane w tym eksperymencie. Otóż część badanych przekonała siebie samych, że zjadanie robaków nie jest w końcu takie straszne. Inna część zmieniła natomiast widzenie własnej osoby i to na jeden z dwóch sposobów: albo zaczęli spostrzegać się jako bohaterów czy męczenników w służbie nauki, albo przekonali siebie samych, że zjadanie zdechłych robaków jest tym, na co właśnie zasługują. Eksperyment ten ilustruje niezwykłą siłę mechanizmu zaangażowania w działanie - podjęcie jakiejś aktywności, a nawet samo przygotowanie się do niej, inicjuje szereg procesów sprawiających, że działanie wykonujemy czy kontynuujemy pomimo poważnych kosztów, na jakie nas to naraża. Przede wszystkim zaczynamy spostrzegać siebie samych, podjęte działanie i jego skutki w sposób sprzyjający kontynuacji tegoż. Jak wiele innych zjawisk psychicznych mechanizm zaangażowania jest uwarunkowany wieloczynnikowo, a najważniejsze wydają się trzy procesy leżące u jego podłoża.

Pierwszym jest podwyższenie psychicznej dostępności danego sposobu zachowania: samo wyobrażanie sobie jakiegoś sposobu postępowania lub myślenie o nim zwiększa szansę jego realizacji. Na przykład Sherman (1980) dzwonił do przypadkowo wybranych osób z pytaniem, co odpowiedziałyby, gdyby ktoś ich poprosił o trzygodzinne kwestowanie na rzecz Towarzystwa Zwalczania Raka. Większość odpowiedziała oczywiście, że zgodziłaby się na tę hipotetyczną możliwość. W kilka dni później osoby te godziły się na faktyczny udział w kweście siedmiokrotnie częściej niż osoby kontrolne, którym nie zadawano pierwszego pytania. Podobnie ludzie wyobrażający sobie, że korzystają z telewizji kablowej częściej potem wykupywali na nią subskrypcję, dochodzący zaś na psychoterapię pacjenci wyobrażający sobie swój udział w czterech następnych sesjach rzadziej przerywali leczenie niż ci, którym po prostu powiedziano, aby na te sesje przyszli (Sherman i Anderson, 1987). Sam wzrost umysłowej dostępności jakiegoś sposobu zachowania nasila więc szansę jego wykonywania, zgodnie z opisanymi w rozdziale 3.1.2 zasadami funkcjonowania wiedzy.

Drugim procesem warunkującym zaangażowanie jest znane już z teorii dysonansu poznawczego (ramka Teoria 7) uzasadnianie własnego wysil-

ku: jeżeli w uzyskanie jakiegoś efektu włożyliśmy wiele wysiłku, bardziej go sobie cenimy niż to, co przychodzi nam bez wysiłku („łatwo przyszło, łatwo poszło"). Prowadzi to nierzadko do wiary w dużą wartość stanów rzeczy osiągniętych dzięki własnemu działaniu, które bez naszych wysiłków wydawałyby się zgoła niewarte zachodu. Klasyczną ilustracją tego zjawiska jest eksperyment Aronsona i Millsa (1959), którzy prosili badane dziewczęta o ocenę wysłuchiwanej dyskusji grupowej. Aby jednak dostąpić tego wyróżnienia (dyskusja miała dotyczyć problemów życia seksualnego), niektóre dziewczęta musiały pokonać różne nieprzyjemności (czytanie na głos i w obecności mężczyzny listy sprośnych słów i opisów scen erotycznych), podczas gdy inne ponosiły jedynie niewielkie bądź też żadne koszty. Wysłuchiwana przez badane dyskusja grupowa była okropna. Nie dość, że dotyczyła drugorzędnych zachowań seksualnych u niższych zwierząt, to jeszcze jej uczestnicy wypowiadali się w sposób bełkotliwy i rozwlekły ponad wszelkie wyobrażenie. Choć dziewczęta wydatkujące mały lub żaden wysiłek spostrzegały grupę jako nudną i głupią, te, które włożyły duży wysiłek, uważały ją za dość interesującą. Świadomość włożenia znaczącego wysiłku w coś, co najwyraźniej nie było go warte, jest więc nie do zniesienia i prowadzi do pozytywnej oceny stanów rzeczy osiągniętych dzięki własnemu wysiłkowi.

Podobny proces uzasadniania swojego postępowania wyjaśnia, dlaczego różne grupy społeczne spontanicznie wytwarzają obyczaj inicjacji „nowych" (otrzęsiny na studiach, fala w wojsku), a także wiele innych zjawisk, w rodzaju następujących:

- bardziej lubimy osobę, której sami wyrządziliśmy przysługę;
- mniej lubimy osobę, której wyrządziliśmy krzywdę;
- tym bardziej jesteśmy zaangażowani w bliski związek z inną osobą, im więcej włożyliśmy w niego wysiłku;
- tym bardziej utożsamiamy się z jakąś grupą lub organizacją, im dłużej w niej przebywamy i wyższą zajmujemy pozycję.

Trzecim procesem odpowiedzialnym za zaangażowanie jest **pułapka utopionych** kosztów, czyli motywacja do odzyskania dóbr zainwestowanych w dotychczasowe działania. Jeżeli zainwestowaliśmy w nie wiele czasu i wysiłków, to najczęściej jedynym sposobem ich odzyskania (uzyskania stosownej za nie odpłaty) jest kontynuacja danego działania. Pułapka utopionych kosztów trzyma nas przy podjętym działaniu, nawet gdy naraża ono nas na rosnące straty - jeżeli kupiliśmy drogi bilet do kina, to siedzimy do końca czterogodzinnego filmu, choćby był nudny, mimo że rozsądniej byłoby wyjść z kina po kwadransie i przynajmniej nie tracić czasu, skoro już straciło się pieniądze. Socjologiczne analizy utopijnych komun czy alternatywnych społeczności przekonują, że przedsięwzięcia te odnosiły większy sukces (trwały dłużej), jeżeli obowiązujące w nich reguły wymagały od uczestników dokonywania niemożliwych do odzyskania inwestycji, na przykład zapisania całej swojej własności na rzecz komuny czy wyrażenia notarialnej zgody na brak jakiejkolwiek rekompensaty za dotychczasową pracę w wypadku opuszczenia danej wspólnoty (Kanter, 1968).

Większość procesów decydujących o mechanizmie zaangażowania pojawia się jedynie wtedy, kiedy ludzie czują się sprawcami podjętego działania. Koniecznym warunkiem takiego poczucia sprawstwa jest natomiast swoboda wyboru w trakcie decyzji o podejmowaniu danej aktywności. Jeżeli człowiek czuje się zmuszony do działania (czy nawet swoboda wyboru pozostaje jedynie niezaakcentowana), przestaje się czuć za nie odpowiedzialny, czego dowodzi wiele badań (zob. ramkę Problem 11).

11.2.2. Słuszność

W pewnym badaniu przeprowadzonym na terenie miasteczka uniwersyteckiego proszono studentów o datek na rzecz stowarzyszenia zwalczającego choroby serca. Tylko 25% przypadkowo wybranych studentów uległo prośbie i złożyło datek. Odsetek ten wzrósł jednak do 43, kiedy proszący o datek pokazywał listę, na której widniały już nazwiska ośmiu poprzednich ofiarodawców (Reingen, 1982). Informacja o tym, co zrobili w tej sytuacji inni, nie mogła zadziałać ani na podstawie społecznych nagród i kar (inni nie byli obecni, nie mogli więc ich udzielić), ani na bazie zaangażowania. Mechanizmem działającym w tym wypadku był społeczny dowód słuszności, jakiego dostarczało zachowanie innych: na świecie jest wiele różnych towarzystw i wcale nie jest jasne, czy warto je wszystkie wspierać, czy też nie. Wspieranie takiego towarzystwa przez innych dowodzi więc słuszności tego zachowania.

Większość spraw naprawdę ważnych dla człowieka dotyczy zwykle nie faktów, lecz upodobań bądź wartości i inni ludzie są tu jedynym miernikiem słuszności. Nawet trzymanie noża w prawej,.a widelca w lewej ręce jest równie zasadne

na poziomie faktów, jak trzymanie ich na odwrót (tak czy owak można się najeść). Ponieważ jednak „wszyscy" tak trzymają sztućce, nóż w prawej ręce jest czymś właściwym, świadczącym o dobrym wychowaniu i kulturze. Ta reguła społecznego dowodu słuszności dostarczanego nam przez zachowanie innych dotyczy nie tylko czysto konwencjonalnych zasad dobrego wychowania, lecz także spraw nieporównanie ważniejszych, na przykład uczestnictwa w kultach religijnych. W 1978 roku wstrząsnął światem drastyczny przypadek Jonestown - zagubionego w dżunglach Gujany osiedla religijnego, którego duchowym przywódcą był niejaki Jim Jones. Pewnego dnia zebrał wszystkich swoich wiernych i ogłosił, że nadszedł już czas i że cała komuna ma się ostatecznie zjednoczyć przez wspólną śmierć. Pierwsza zareagowała na jego słowa młoda kobieta, która podeszła do kotła wypełnionego trucizną i spokojnie podała dawkę płynu najpierw swojemu niemowlęciu, a potem sama wypiła. Po czterech minutach oboje zmarli w konwulsjach. W ich ślady poszli inni. W ciągu kilku godzin zadało sobie w ten sposób śmierć 910 osób! Najbardziej wstrząsająca w tej historii jest dobrowolność śmierci wszystkich członków tej komuny religijnej (poza kilkorgiem, których przymuszono lub którzy uciekli z miejsca kaźni). Badacze zgodni są w przypuszczeniach, że ta niewiarygodna historia nigdy by się nie wydarzyła, gdyby członkowie komuny nie byli całkowicie odizolowani od reszty świata (Cialdini, 2009). Ponieważ zdani byli tylko na siebie, zachowanie innych (naznaczone daleko posuniętą uległością wobec psychopatycznego przywódcy duchowego) stało się jedynym kryterium słusznego postępowania. Izolacja od reszty świata jest zresztą charakterystyczna dla większości nowo powstających kultów religijnych - niektórzy historycy twierdzą, że właśnie jej, a nie tylko ucieczce przed prześladowaniami, służyły spotkania wczesnych chrześcijan w katakumbach Rzymu.

Choć w warunkach izolacji i wytrącenia z koleiny codzienności (kiedy to niepewni jesteśmy, co należy czynić) postępowanie innych staje się najsilniejszym dowodem słuszności, mechanizm ten jest też wykorzystywany przez licznych praktyków wpływu społecznego w sytuacjach jak najbardziej codziennych. To tym mechanizmem posługują się żebracy, często wrzucając do swojej puszki kilka banknotów już na początku „urzędowania", i tak samo postępują barmani z talerzykiem na napiwki. Na tym mechanizmie opiera się wiele reklam telewizyjnych, w których zwyczajni, przeciętni ludzie zachwycają się nowym środkiem do czyszczenia czy pożywieniem dla kotów, dostarczając w ten sposób telewidzom dowodu, iż dany produkt jest rzeczywiście doskonały. Powód, dla którego w reklamach tych często występują zwyczajni ludzie (a nie na przykład gwiazdy filmowe), jest taki, że telewidzowie są również ludźmi zwyczajnymi. A reakcje innych, którzy są podobni do nas, stanowią silniejszy dowód słuszności niż postępowanie osób od nas różnych. Z jednym wyjątkiem - kiedy ludzie niezwyczajni są ekspertami w danej dziedzinie, dzięki czemu ich poglądy są słuszniejsze od naszych. W dziedzinach zatem, w których trudno przedstawić kogoś jako eksperta, produkty reklamowane są przez „zwyczajnych" ludzi (cokolwiek nierozgarnięta pani domu reklamuje proszek do prania). W dziedzinach, w których istnieją łatwo identyfikowalni eksperci - to właśnie oni lub osoby na nich wyglądające rekomendują produkt (pastę do zębów reklamuje mężczyzna w kitlu dentysty, kosmetyki - wybitna modelka czy aktorka).

Jednym z licznych dowodów na nieświadome uleganie społecznemu dowodowi słuszności jest tzw. śmiech **z** puszki - w wielu telewizjach humorystycznym programom towarzyszy podkład dźwiękowy w postaci głośnego śmiechu rozbawionego audytorium. Przeciętny widz twierdzi, że ten mechaniczny śmiech go irytuje (bo jest jedynie namolnie odtwarzany, a nagrany został przy zupełnie innej okazji). Niemniej obiektywne pomiary wskazują, że przeciętny widz śmieje się też częściej i dłużej, kiedy oglądanemu przezeń programowi towarzyszy śmiech z puszki (a bywa on szczególnie skuteczny w nasilaniu śmieszności marnych dowcipów; Nosanchuk i Lightstone, 1974).

11.2.3. Lubienie

Sympatia to potężne narzędzie wpływu i właśnie ona jest powszechnie wykorzystywana w reklamie, gdzie sympatyczni staruszkowie karmią koty reklamowanym pożywieniem, piękne dziewczęta zalecają kupno samochodu, a przystojni młodzieńcy oferują nowy model komputera. Lubienie jako dźwignia wpływu używane jest też przez niezliczonych praktyków wywierania tegoż. Podobieństwo rodzi sympatię - nie sposób więc spotkać szanującego się kelnera czy barmana, który miałby inne poglądy niż jego klient (chyba że idzie o wysokość rachunku). Analizy sprzedaży polis ubezpieczeniowych wskazują, że nabywca łatwiej da się skusić ajentowi, gdy ten jest doń podobny pod względem wieku, poglądów politycznych i religijnych, a nawet w sprawie palenia papierosów (Cialdini, 2009). Współdziałanie budzi sympatię.

Policjanci na całym świecie wiedzą, że najłatwiej skłonić podejrzanego do obciążających go zeznań za pomocą gry w „złego i dobrego policjanta". Jeden z nich wali pięścią w stół, krzyczy, grozi (a niekiedy groźby realizuje), podczas gdy drugi go bezskutecznie mityguje, uspokaja, a w końcu wysyła po papierosy. Kiedy „zły" już wyjdzie, „dobry" sam częstuje przesłuchiwanego papierosem, rozważa wraz z nim, jak bardzo zły jest „zły policjant", ostrzega przed nim i wreszcie nierzadko uzyskuje w atmosferze przyjaźni i współpracy „dobrowolne" przyznanie się podejrzanego. Okazywanie zrozumienia budzi sympatię. Zatem kierowca złapany na drobnym wykroczeniu znacznie lepiej zrobi, gdy rozpocznie od przyznania policjantowi racji, a najlepiej - gdy podziękuje za zwrócenie uwagi i poubolewa, jakie okropne musi być takie ciągłe przypominanie nierozgarniętym kierowcom, że szybkości nie można przekraczać nawet 0 10 km/h, a zapasowe żarówki trzeba zawsze mieć w samochodzie (przecież to rzeczywiście jest okropne).

Nawet dotyk budzi sympatię, a dzięki temu nasila skuteczność wpływu społecznego - klienci dotykani rzez kelnerkę płacą większe napiwki 1 zamawiają więcej drinków (Kaufman i Mahoney, 1999). Ponieważ jednak dotyk wyraża nie tylko sympatię, lecz także zróżnicowanie statusu (szef może nas złapać za ramię, ale my jego nie bardzo), trwają dyskusje, jaką rolę odgrywa tu zróżnicowanie płci, jako że w większości sytuacji mężczyźni obdarzeni są wyższym statusem od kobiet. Interesujące światło na ten problem rzuca seria badań Dariusza Dolińskiego (2010), który na ulicach Wrocławia nagabywał przechodniów o wrzucenie zaadresowanego listu do skrzynki (wyjaśniając, że spieszy się na pociąg) lub o zakup indyjskiego kadzidełka. Nagabującymi byli studenci lub studentki nieświadome hipotez badawczych, nagabywano zaś co piątego przechodnia na ruchliwej ulicy. Towarzyszyło temu (lub nie) lekkie dotknięcie ramienia osoby nagabywanej. Jak ilustruje tabela 11.2, przechodnie chętniej spełniali prośbę małą i społeczną (list) niż większą i komercyjną (kadzidełko), niezależnie jednak od tego pojawił się systematyczny efekt dotykania. Oto w większości warunków dotyk znacząco podwyższał odsetek ulegających prośbie, z jednym wszakże wyjątkiem - kiedy mężczyzna prosił mężczyznę, odsetek ten wydatnie spadał. Dlaczego? Doliński rozumował, że to z powodu postaw homofobicznych (niechęci do homoseksualistów, szczególnie płci męskiej), które są mocno w naszym kraju rozpowszechnione. Aby to sprawdzić, przeprowadził kolejne badanie,

Tabela 11.2. Odsetek kobiet i mężczyzn ulegających prośbie kobiet i mężczyzn w zależności od dotykania przez wypowiadających ją

Kto kogo prosi	Brak dotyku	Dotyk
Odesłanie listu		
Kobieta kobietę	48	81
Kobieta mężczyznę	61	83
Mężczyzna kobietę	48	73
Mężczyzna mężczyznę	52	32
Kupno kadzidełka		
Kobieta kobietę	8	22
Kobieta mężczyznę	11	27
Mężczyzna kobietę	10	24
Mężczyzna mężczyznę	12	2

Źródło: Doliński, 2010, s. 184, 186.

w którym studentom AWF mierzył postawy homofobiczne za pomocą kwestionariusza, pozorant zaś prosił ich po wyjściu z laboratorium o udział w zorganizowaniu meczu dla dzieci szkolnych. W warunkach braku dotyku homofobia nie miała żadnego wpływu na spełnianie prośby ($p = 0{,}18$), natomiast w warunkach dotyku silnie hamowała uleganie prośbie ($\beta = -0{,}53$). Znaczenie większości zachowań niewerbalnych w dużym stopniu zależy od kultury. Jeżeli jesteś mężczyzną w Polsce, nie dotykaj innych mężczyzn!

Kluczowej roli lubienia w uleganiu próbom wpływu społecznego dowodzą wprost różne badania. Na przykład Jerry Burger i współpracownicy (2001) przeprowadzili eksperyment, którego uczestnicy spędzali z nieznajomą osobą kilka minut albo na rozmowie „zapoznawczej" („Co studiujesz? Skąd jesteś?"), albo na wykonywaniu podobnych zadań (obie osoby badane wykreślały litery /, *k* oraz *s* z dostarczonego tekstu). Po zakończeniu badania jedna z uczestniczek (w rzeczywistości pozorantka) nieoczekiwanie prosiła drugą o wyświadczenie przysługi (napisanie jednostronicowego komentarza na temat jej wielostronicowego eseju). Ponieważ jej spełnienie wymagało sporo czasu, godziło się na to tylko 26% członków grupy kontrolnej, w której osoby badane pracowały, nie widząc się nawzajem, a spotykały się dopiero na koniec eksperymentu. Natomiast badane, które zdążyły polubić partnerkę wskutek rozmowy albo samej ekspozycji, pomagały nieznajomej znacznie częściej, bo w 49% przypadków (ten odsetek był identyczny w obu warunkach). Ponieważ spędzanie czasu z innymi jest przyjemniejsze od samotności, wynik ten może być efektem nastroju - wiadomo, że ludzie w dobrym nastroju zwykle częściej pomagają innym (zob. rozdz. 14.2.3). W związ-

Tabela 11.3. Wielkość lubienia (oceny na skalach szacunkowych) i ulegania (odsetek zgadzających się spełnić prośbę) w zależności od podobieństwa osoby proszącej o przysługę

Rodzaj osoby	Lubienie	Uleganie
Podobna	17,93	76,7
Neutralna	16,63	60,0
Niepodobna	15,23	43,3

Źródło: Burger, Soroka et al., 2001, s. 1583.

ku z tym badacze powtórzyli swój eksperyment, wprowadzając jeszcze jeden warunek - z prośbą 0 pomoc zwracała się inna osoba niż ta, z którą badana uprzednio spędzała wspólnie czas. Gdyby powodem wzrostu pomagania był dobry nastrój, powinno nie mieć znaczenia to, czy z prośbą o pomoc zwraca się ta osoba, która go wywołała, czy też jakaś inna. W rzeczywistości aż 55% badanych pomogło „starej" nieznajomej (która została polubiona), a tylko 23% - „nowej" nieznajomej, co jest sprzeczne z wyjaśnieniem w kategoriach nastroju. Wreszcie w trzecim badaniu z tej serii informowano uczestniczki, że ich nieznajoma partnerka jest do nich bardzo podobna albo niepodobna z charakteru (czym w przekonujący sposób manipulowano). Jak ilustrują dane z tabeli 11.3, podobieństwo nasilało zarówno sympatię do nieznajomej osoby, jak i skłonność do ulegania jej prośbie, natomiast brak podobieństwa partnerki działał odwrotnie. Co więcej, dodatkowe analizy (mediacyjne) pokazały, że wzrost pomagania był zapośredniczony przez stopień lubienia nieznajomej osoby, to znaczy gdyby podobieństwo nie wywoływało zmian w poziomie sympatii, to nie wpływałoby też na uleganie prośbom nieznajomej.

Podobieństwo cech i poglądów, będące silnym wyznacznikiem sympatii do innego człowieka, wydaje się zupełnie rozsądną podstawą uległości, ponieważ takiemu człowiekowi idzie zapewne o to samo, co nam, więc uleganie mu ma sens. Niemniej podobieństwo nasila uleganie także wtedy, kiedy dotyczy zupełnie nieistotnych spraw, takich jak dzień i miesiąc urodzenia, imię czy układ linii papilarnych. Burger i współpracownicy (2004) pokazali, że te trzy rodzaje podobieństwa wzmagają uleganie prośbom nieznajomej osoby, choć trudno sobie wyobrazić jakiekolwiek racjonalne podstawy takiego zachowania, z którego ludzie w dodatku w ogóle nie zdają sobie sprawy. Podobieństwo jest zatem automatycznie używanym sygnałem uległości działającym dlatego, że przynosi niezrozumiały 1 ulotny przyrost ciepłych uczuć do podobnej osoby. Co ciekawe, pojawia się tu istotne ograniczenie ~ ten sygnał działa tylko wtedy, kiedy ludzie są przekonani, że podobieństwo dotyczy własności rzadkich (82% uległo prośbie), lecz nie częstych (55% uległo). Wskazuje to, że podobieństwo nasila sympatię i uległość wtedy, kiedy jest czynnikiem prowadzącym do wykształcenia szczególnej relacji łączącej nas z osobą nieznajomą - czyli do pojawienia się relacji jednostkowej w sensie teorii równowagi Heidera (zob. ramkę Teoria 12).

11.2.4. Wzajemność

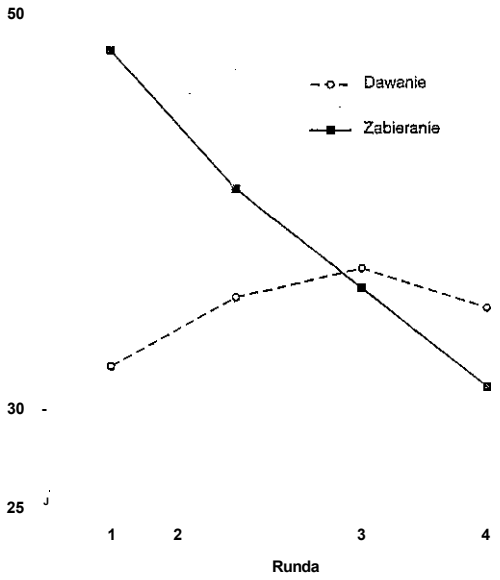
Jak będzie o tym mowa w rozdziale 14.1.3, reguła wzajemności stanowi jedną z najsilniejszych i najpowszechniejszych zasad rządzących kontaktami społecznymi. Właśnie dlatego jest ona często wykorzystywana jako dźwignia wpływu na innych. Uzyskanie jakiegoś dobra silnie obliguje jego odbiorcę do zrewanżowania się ofiarodawcy w podobny bądź jakiś inny dostępny sposób. Ten właśnie mechanizm jest głównym powodem dostarczania potencjalnym nabywcom darmowych próbek produktu oferowanego przez sprzedawców. Ofiarowanie klientom darmowej próbki sera czy ciasta przy wejściu do supermarketu zwiększa szansę, że kupią oni ten produkt w sklepie - nie tylko dlatego, że dzięki darmowej próbce przekonali się o jego wysokiej jakości. Także dlatego, że otrzymanie czegoś za darmo wzbudza w większości osób pragnienie odwzajemnienia się i spłacenia długu.

Do perfekcji doprowadziła tę technikę wpływu amerykańska firma Amway Corporation, która z powodzeniem działa także w Polsce i zajmuje się domokrążną sprzedażą artykułów drogeryjnych i gospodarstwa domowego. Agentów firmy instruuje się, by potencjalnym klientom zostawiali na 2-4 dni zestawy oferowanych produktów: butelkę szamponu, politury do mebli, spray do likwidacji insektów itp. Ponieważ zestawy oferowane są bezpłatnie, niewielu klientów odmawia ich przyjęcia. A ponieważ tylko nieliczni wykorzystują do końca zawartość zestawu, ten sam zestaw może być po niewielkim uzupełnieniu oferowany następnemu klientowi. Ponoszone przez firmę koszty są więc niewielkie. Natomiast wielkie są zyski - poddani bowiem temu zabiegowi wdzięczni klienci gremialnie kupują następne produkty oferowane przez tę firmę. Między innymi dzięki temu w ciągu kilku lat Amway Corporation przekształciła się z przedsięwzięcia „na ślinę i sznurek" w ogromną firmę sprzedającą rocznie produkty o wartości 1,5 miliarda dolarów (Cialdini, 2009). Z punktu widzenia oferentów darmowe próbki mają więc ten urok, że wcale nie są tak bardzo darmowe!

Podstawę skuteczności techniki obligowania do wzajemności stanowi nie tylko to, że poczucie obligacji jest silne i występuje powszechnie. Zobligowanie takie odczuwamy jako wewnętrzny przymus, w związku z czym jego realizacja słabo zależy od własności człowieka, w stosunku do którego przymus ten czujemy. Ilustruje to prosty eksperyment, podczas którego badani dokonywali ocen różnych dzieł sztuki. W czasie krótkiej przerwy jeden z uczestników (który w istocie był pozorantem) wyświadczał drugiemu przysługę - przynosił mu (i sobie) butelkę coca-coli. Już po zakończeniu „właściwego" badania autor przysługi informował mimochodem swojego partnera, że rozprowadza losy na loterię samochodową, a jeżeli uda mu się sprzedać najwięcej losów, to zdobędzie wysoką premię. Partnerzy, którym pozorant wyświadczył przysługę, kupowali dwukrotnie więcej losów niż członkowie grupy kontrolnej, gdzie przysługa nie była wyświadczona. Autor badania (Regan, 1971) mierzył także sympatię partnera do autora przysługi i stwierdził, że im bardziej pozorant był lubiany, tym więcej losów wykupywał jego partner. Co niezwykle interesujące, ta oczywista zależność występowała jedynie w grupie kontrolnej, a zanikała w grupie osób, którym pozorant wyświadczył przysługę: ci badani kupowali więcej losów zarówno wtedy, kiedy lubili, jak i nie lubili jej autora. Choć wyświadczenie przysługi jest więc dość zawodną drogą pozyskiwania cudzej sympatii (zob. rozdz. 12.3.5), stanowi ono skuteczną metodę wywierania na nas wpływu nawet przez tych ludzi, których niezbyt lubimy. Dzieje się tak również dlatego, że gdy kogoś nie lubimy, to i nie mamy ochoty czegokolwiek mu zawdzięczać.

Wszystko, co dotąd powiedziano, dotyczy jedynie pozytywnej wersji reguły wzajemności - czyli normy nakazującej wymianę przysług bądź ustępstw. Oprócz niej istnieje też reguła wzajemności negatywnej, czyli nakaz wymiany razów i złych postępków, zasadzający się na przekonaniu, że na zło należy odpowiadać złem i że takie postępowanie jest moralnie właściwe, bo sprawiedliwe. Badania pokazują, iż stopień, w jakim ludzie wyznają pozytywną regułę wzajemności (zgadzają się z takimi opiniami, jak: „Jeżeli ktoś zrobi coś dla mnie, czuję, że i ja muszę dla niego coś zrobić" albo „Źle się czuję, gdy wiem, że nie będę mógł odwzajemnić komuś przysługi"), bardzo słabo wiąże się ze stopniem wyznawania negatywnej reguły wzajemności (zgadzaniem się z takimi opiniami, jak: „Jeżeli ktoś nam szkodzi, powinniśmy mu odpłacić pięknym za nadobne" albo „Jeżeli ktoś nas źle traktuje, zasługuje na to samo"). Co ważniejsze, tylko wiara w negatywną wersję reguły wzajemności wiąże się z przekonaniem, oraz że ludzie są źli z natury, ze skłonnością do częstego popadania w gniew, a przede wszystkim do mściwości i złego traktowania osób, przez które samemu było się źle potraktowanym (Eisenberger et al, 2004).

Wersje pozytywna i negatywna reguły wzajemności rządzą się też odmienną logiką i spełniają różne funkcje w wymianie społecznej. Dowiodła tego seria badań Boaza Keysara i współpracowników (2008) w pomysłowy sposób wykorzystujących grę „ultimatum" („Dyktator"). Ta rozgrywana w parach gra polega na tym, że jedna osoba dzieli jakąś sumę pieniędzy (np. 100 złotych), a druga ma prawo ten podział zaakceptować (i wtedy każdy dostaje tyle pieniędzy, ile wyznaczyła osoba pierwsza) albo odrzucić (i wtedy nikt nie dostaje niczego). Zachowanie w tej grze jest dobrym wskaźnikiem dążenia do maksymalizacji własnych zysków (chciwości) i sprawiedliwości - większość ludzi proponuje tu podział równościowy lub przydziela nieco więcej pieniędzy sobie w nadziei, że druga strona to zaakceptuje, zamiast tracić wszystko. Badani Keysara rozgrywali tę grę kilkakrotnie z zamianą ról - uczestnik, który w pierwszej rundzie dzielił pieniądze, w drugiej rozgrywce był na pozycji akceptującego i odwrotnie (na zmianę). Przy tym dla połowy badanych grę zdefiniowano jako dawanie („on daje ci 40 dolarów ze stu"), dla połowy zaś - jako zabieranie („on zabrał dla siebie 60 dolarów"). Choć obiektywnie rzecz biorąc, wypłaty były zawsze identyczne, zachowanie badanych okazało się w tych dwóch warunkach bardzo różne, ponieważ zdefiniowanie gry jako „dawanie" aktywizowało pozytywną regułę wzajemności, definiowanie zaś jej jako „zabieranie" aktywizowało negatywną regułę wzajemności. Odmienność zachowania polegała na tym, że przy zabieraniu ludzie postępowali bardziej egoistycznie niż przy dawaniu - po odwróceniu ról badani, którym „zabierano", proponowali mniej pieniędzy partnerowi niż ci, którym w pierwszej rundzie „dawano". Działo się tak niezależnie od tego, czy w grę wchodziły mniejsze lub większe pieniądze, czy były one prawdziwe lub tylko wyobrażone i czy partner był początkowo szczodry lub skąpy (chciwy). Po drugie, zupełnie inna była dynamika wymiany pozytywnej i negatywnej, co ilustruje rycina 11.4. Wymiana pozytywna (dawanie) owocowała w kolejnych rundach stałym poziomem wzajemności - badani przydzielali trochę więcej pieniędzy sobie niż partnerowi, co spotykało się z wzajemnością itd. Natomiast wymiana negatywna (zabieranie) powodowała eskalację egoizmu - uczestnicy przy-



Rycina 11.4. ilość pieniędzy (ze 100 dolarów) przeznaczana dla partnera w kolejnych rundach dawania (pozytywna reguła wzajemności) i zabierania (negatywna reguła wzajemności)

Źródło: Keysar et al., 2008, s. 1283.

dzielali partnerowi coraz mniej pieniędzy w kolejnych rundach wymiany. Dawanie wywołuje więc proporcjonalne do niego pozytywne działania partnera, natomiast zabieranie skutkuje działaniami dysproporcjonalnie egoistycznymi, czyli coraz bardziej negatywnymi. Może to świadczyć 0 odmiennych funkcjach wzajemności pozytywnej i negatywnej. Reguła wzajemności pozytywnej inicjuje i podtrzymuje na stałym poziomie zachowania prospołeczne, takie jak dawanie, wyświadczanie przysług czy pomaganie. Natomiast reguła wzajemności negatywnej służy zniechęcaniu do zachowań antyspołecznych poprzez ich karanie narastającym odwetem.

Wyniki te warte są zapamiętania z dwóch powodów. Po pierwsze, dlatego że pokazują, jak dalece eskalacja konfliktu jest wpisana w logikę wymiany negatywnej - wygląda na to, że z samej swej natury prowadzi ona do zadawania coraz silniejszych razów. Po drugie, stanowią one jeszcze jedną, bardzo przekonującą ilustrację tezy przewijającej się w różnych miejscach tego podręcznika - ludzie reagują na własne interpretacje świata, a nie na obiektywne jego własności. W pozytywnej 1 negatywnej wersji gry zawsze szło o jednakowe sumy pieniędzy, a jednak fakt ich interpretowania jako dawania bądź zabierania prowadził do dramatycznych różnic w zachowaniu.

11.2.5. Niedostępność

Czy można nakłonić 70-letnią staruszkę niebiorącą alkoholu do ust, aby dobrowolnie kupowała przynajmniej jedną butelkę wódki miesięcznie? Można. Wystarczy wprowadzić reglamentowaną sprzedaż alkoholu, jak w Polsce na początku lat 80. XX wieku, kiedy to każdy otrzymał prawo do zakupu tylko jednej butelki na miesiąc. Choć było to jedynie prawo do kupowania, ludzie zareagowali tak, jakby uznali to za swój obowiązek - wiele osób, które przedtem nigdy alkoholu nie kupowały, zaczęły go systematycznie nabywać. Część z nich traktowała ten towar jako dobro wymieniane na inne rzadkie wówczas delikatesy, takie jak kiełbasa czy papierosy. Wielu jednak trzymało niepotrzebny im do niczego alkohol jeszcze przez lata w kredensach i szafach. Choć zbędny, był jednak cenny - ceny przydała mu jego niedostępność. Zgodnie bowiem z teorią reaktancji (zob. ramkę Teoria 17), jeżeli jakiś przedmiot czy możliwość działania zostaną nam odebrane lub tylko odebraniem zagrożone, zyskują na wartości. Ta dodatkowa wartość ma swoje źródło w naszym zwiększonym ich pożądaniu, wynikającym z pragnienia odzyskania zagrożonej swobody wyboru. Na przykład kiedy w badaniach konsumenckich prosić klientów o ocenę jakości czekoladek, to czekoladka pochodząca ze słoja, w którym są tylko dwie sztuki, uważana jest za lepszą i droższą niż ta ze słoja zawierającego dziesięć sztuk takich właśnie słodyczy (Worchel, Lee i Adewole, 1975).

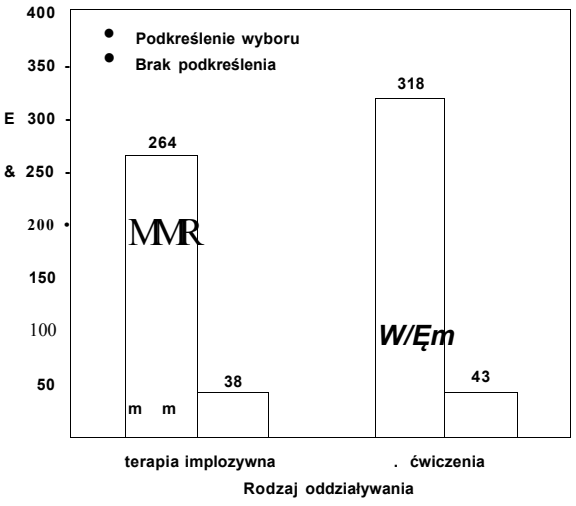
Fakt, że ograniczona dostępność produktu zwiększa jego pożądanie przez klientów, jest wykorzystywany przez sprzedawców i oferentów usług. Sposób pierwszy to **ostatni egzemplarz** na składzie. Robert Cialdini (2009), który zatrudniał się jako początkujący pracownik u różnych praktyków wpływu społecznego (sprzedawców, domokrążców, agentów, właścicieli restauracji), opisuje doskonałe wcielenie tej techniki stosowane w pewnym sklepie, w którym terminował. Widząc parę klientów oglądającą bez specjalnego zainteresowania jakiś ekspres do kawy czy maszynkę do mielenia mięsa, właściciel sklepu podchodził do nich ze słowami: „Widzę, że bardzo państwa interesuje ta maszynka. W pełni to rozumiem, bo za tę cenę jest to rzeczywiście doskonała rzecz. Niestety, została już przed kwadransem sprzedana i, jeśli się nie mylę, był to nasz ostatni egzemplarz". Częstą reakcją klientów był lekki zawód i zwykle jedno z nich pytało, czy jest jeszcze jakaś szansa uzyskania tego produktu. Na to właściciel odpowiadał, że może ewentualnie sprawdzić w magazynie, jeżeli

Problem 11: Dlaczego tak różne psychoterapie są skuteczne?

Specyficznym rodzajem wpływu społecznego jest psychoterapia. Choć często spotykała się ze sceptycyzmem, dziś nie ulega wątpliwości, że to skuteczny sposób leczenia różnych zaburzeń-od nieśmiałości po lęk i depresję, a także łagodzenia problemów egzystencjalnych i poprawy dobrostanu psychicznego. Setki badań z udziałem setek tysięcy osób wskazują, że ludzie biorący udział w psychoterapii radzą sobie szybciej i lepiej ze swoimi problemami od tych, którzy terapii nie przeszli. Mimo że obserwuje się tu znaczną zmienność wyników w zależności od leczonego problemu, ogólnie rzecz biorąc, skuteczność psychoterapii można oceniać na 30%. Jeśli, powiedzmy, u 20% ludzi dotkniętych jakimś problemem (np. lękiem) następuje po roku spontaniczna poprawa, to u osób poddanych psychoterapii odsetek ten wynosi 50, czyli o 30 więcej (w niektórych przypadkach, takich jak wczesna pomoc ofiarom sytuacji kryzysowej, rośnie on aż trzykrotnie). Niemniej jest w psychoterapii coś dziwnego. To kraina tysiąca kwiatów - istnieją tu całe tuziny podejść i szkół terapeutycznych, które w bardzo różny sposób widzą przyczyny zaburzeń i podobnie różnią się proponowanymi środkami zaradczymi: od psychoanalizy, która w objawie chorobowym dostrzega tylko oznakę nierozwiązanego konfliktu, który trzeba uświadomić i rozwikłać, do podejść wywodzących się z behawioryzmu, dla których to właśnie objaw jest chorobą którą należy usunąć. Jeżeli ktoś cierpi na przymus mycia rąk 66 razy na dzień, to dla terapeuty zorientowanego behawioralnie celem terapii jest oduczenie tego właśnie zachowania. Dla psychoanalityka (i wyznawców wielu innych szkół) takie postępowanie nie ma sensu - nawet jeżeli zwalczymy jeden objaw, to i tak zamieni się on w coś innego, na przykład jakiś nerwowy tik. Trzeba raczej wydobyć na światło dzienne ukrywający się za tym objawem problem, który powstał zapewne w ciągu pierwszych trzech lat życia, dlatego docieranie do niego musi potrwać. Zalecenia są więc skrajnie rozbieżne, a jednak oba działają-wiele badań prowadzonych nad tą kwestią wskazuje, że nawet bardzo różne metody psychoterapii pozostają mocno zbliżone stopniem skuteczności (Cuijpers et al., 2008).

Sugeruje to, że większość efektów psychoterapii wynika z tego, co wspólne, a nie specyficzne dla różnych jej rodzajów. Cóż to takiego? Część odpowiedzi jest dość oczywista - ludzi uzdrawia emocjonalne i informacyjne wsparcie otrzymywane od terapeuty, życzliwa uwaga w bezpiecznej atmosferze, gdzie można się odkryć bez zagrożeń, jakie zwykle temu towarzyszą (wyśmianie, zemsta itp.). To jednak nie wszystko. Liczy się także… uzasadnianie własnych wysiłków, o czym przekonuje seria badań , Joela Coopera (1980). W jednym z nich wzięły udział osoby cierpiące na silny lęk przed wężami. Po przybyciu każdego badanego do laboratorium proszono go, aby podszedł do dwumetrowego węża czającego się w szklanym pojemniku i niepostrzeżenie mieniono odległość od gada, w jakiej badany roztropnie się zatrzymywał. Następnie informowano go, że wyleczenie z lęku wymagać może znacznego wysiłku, po czym albo mówiono mu, że może wziąć pieniądze za udział w eksperymencie i się wycofać (warunki swobodnego wyboru), albo nie pozostawiano mu tej możliwości i przystępowano od razu do terapii (warunki braku wyboru). Po jej zakończeniu ponownie mierzono, jak blisko uczestnicy podchodzili do węża nadal wylegującego się w pojemniku. Część badanych poddano tzw. terapii impiozywnej, która polegała na wielokrotnym wyobrażaniu sobie silnie lękotwórczych epizodów z tymi gadami, takich jak wpadnięcie do dołu wypełnionego wijącymi się wężami czy pełzanie dorodnego węża wokół własnej szyi. Wiara w skuteczność tej metody opiera się na idei wygaszania lękowej reakcji: lęk ulega wygaszeniu wskutek jego wielokrotnego przeżywania pod nieobecność rzeczywistych przyczyn tegoż, w związku z czym staje się słabszy nawet wtedy, kiedy owe przyczyny już są obecne.

Jak pokazuje lewa część ryciny 11.5, terapia implozywna okazała się skuteczna, choć głównie u tych badanych, którzy poddali się jej w warunkach swobodnego wyboru (podchodzili oni do węża o 270 cm bliżej niż przed terapią). Kiedy natomiast wysiłek był narzucony z zewnątrz, jego wykonanie w znacznie mniejszym stopniu redukowało lęk, zapewne dlatego, że badani nie musieli zmieniać swoich uczuć, aby wysiłek ów uzasadnić (był on uzasadniony wymaganiami badacza). Co ciekawe, identyczne były skutki terapii wysiłkiem zupełnie niedotyczącym lęku przed wężami. Prawa strona ryciny 11.5 przedstawia zmianę dystansu w stosunku do węża przed odbyciem i po zakończeniu terapii, która polegała na wykonywaniu intensywnych ćwiczeń fizycznych, takich jak skakanie przez linę, podnoszenie ciężarów czy bieg w miejscu. Również tutaj badani postawieni przed koniecznością uzasadnienia swoich wysiłków zmieniali własne uczucia (a przynajmniej zachowania), aby uniknąć sytuacji, w której wysiłki te okazałyby się całkowicie bezowocne. Niezależnie więc od tego, czy wysiłek miał charakter psychiczny (i był związany z wężami), czy też fizyczny (i nie miał z treścią lęku żadnego związku), powodował on daleko idącą zmianę zachowania. Dżiało się tak jednak głównie wtedy, kiedy wysiłek wydatkowany był w warunkach swobodnego wyboru i wymagał uzasadnienia. Samopodtrzymywanie zaangażowania w jakieś działanie ma więc miejsce wówczas, gdy wysiłek jest wydatkowany w warunkach swobodnego wyboru: człowiek jest przekonany, że to od niego samego zależy, czy i jak bardzo będzie się wysilał.



Rycina 11.5. Zaangażowanie jako warunek skuteczności psychoterapii: zmiana dystansu fizycznego między sobą a wywołującym lęk wężem jako funkcja wysiłku włożonego w terapię i subiektywnego poczucia swobody wyboru towarzyszącego wysiłkowi

Źródło: Cooper, 1980.

klienci decydują się zakupić ten towar, gdyby się okazało, że jednak jest jeszcze dostępny. Ponieważ wyglądało na to, że i tak go nie będzie, wiele osób w tej sytuacji solennie przyobiecywało zakup. Oczywiście właściciel nieodmiennie zwycięsko, przynosił z zaplecza jeszcze jeden „zawieruszony" egzemplarz, a para wychodziła ze sklepu z zakupem, którego jeszcze pół godziny wcześniej wcale nie zamierzała dokonać.

Inny sposób to **ostatnia okazja,** czyli ograniczenie czasu, w jakim dostępny jest jakiś produkt. Temu właśnie służą ogłoszenia, że wyprzedaż trwa „tylko do piętnastego", że termin bezpowrotnie upływa, że „teraz, albo nigdy". Odmianą tej techniki jest wzbudzanie w klientach przekonania o niepowtarzalności danej okazji czy ojej dostępności tylko dla nich. Zgrabny przykład tego rodzaju manipulacji podaje Cialdini - hurtownik importowanej wołowiny (i student Cialdiniego) dzwonił do swoich regularnych klientów (detalistów) z propozycją sprzedaży następnej partii towaru. Do jednej trzeciej klientów podchodzono w normalny sposób - składali zamówienia jak zwykle. Inną jedną trzecią informowano, że w nadchodzących miesiącach prawdopodobnie nastąpi spadek importu wołowiny, co zresztą było prawdą. Spowodowało to ponaddwukrotny wzrost wielkości zamówień. Wreszcie pozostałą jedną trzecią klientów nie tylko powiadamiano o prawdopodobnym spadku importu, lecz także mówiono im, że tylko oni mają dostęp do tej poufnej informacji. W tej grupie nastąpił aż sześciokrotny wzrost zamówień! Wartość jakiegoś dobra wzrasta więc nie tylko dzięki jego niedostępności, lecz także wskutek niedostępności samej informacji o niedostępności dobra.

Reaktancja i urok zakazanego owocu nie są jedynym procesem doprowadzającym do nasilenia pożądania tego, co mało dostępne. Ważne jest ponadto, aby niedostępność jakiegoś dobra pojawiła się nagle i wynikała z tego, że pożądają go inni. W przytaczanym już eksperymencie z oceną czekoladek manipulowano także stałością i powodem ich niedoboru. Niektórzy badani od początku mieli tylko dwie czekoladki w słoju, inni mieli przed sobą początkowo słój z dziesięcioma sztukami, który jednak - zanim przystąpili do degustacji - został zastąpiony słojem z tylko dwiema czekoladkami. Ci badani, na których oczach pojawił się nagły niedobór czekoladek, oceniali je jako lepsze niż ci, którzy od początku mieli przed sobą tylko dwie sztuki. Ponadto konieczność zamiany słojów przedstawiano jednej grupie jako skutek pomyłki badacza, drugiej zaś jako następstwo popytu ze strony innych badanych, pożądających tych właśnie czekoladek. Druga grupa oceniała nieliczne czekoladki jako lepsze i droższe niż pierwsza.

Niedostępność dobra wskutek zwiększonego popytu na nie ze strony innych jest więc najskuteczniejszym środkiem podniesienia jego wartości - szczególnie wtedy, kiedy potencjalni nabywcy wchodzą ze sobą w bezpośrednią rywalizację, co jest głównym powodem organizowania aukcji. Do sprzedania na przykład obrazu wcale nie jest potrzebna aukcja - wystarczyłoby wystawić go w sklepie wraz z odpowiednią informacją o cenie. Rzecz jednak w tym, że cena uzyskana w ten sposób przez sprzedawcę byłaby znacznie niższa niż podczas aukcji, kiedy to konkurujący ze sobą klienci podbijają ją do poziomu, jakiego nigdy by nie zaakceptowali, gdyby nie mechanizm niedostępności (i zaangażowania w działanie oraz naśladownictwa), sprytnie wykorzystywany przez organizatorów aukcji. Uczestnicy i obserwatorzy tychże twierdzą zgodnie, że częstym zjawiskiem jest emocjonalne „rozkręcanie się" uczestników - wpadają w podniecenie i koncentrują się tylko na jednym - żeby to raczej oni, a nie konkurenci zdobyli wystawianą rzecz. Dodatkowym mechanizmem, który wchodzi tu w grę, jest więc potężny motyw obrony samooceny (zob. rozdz. 7.2).

11.3. Techniki manipulacji społecznych

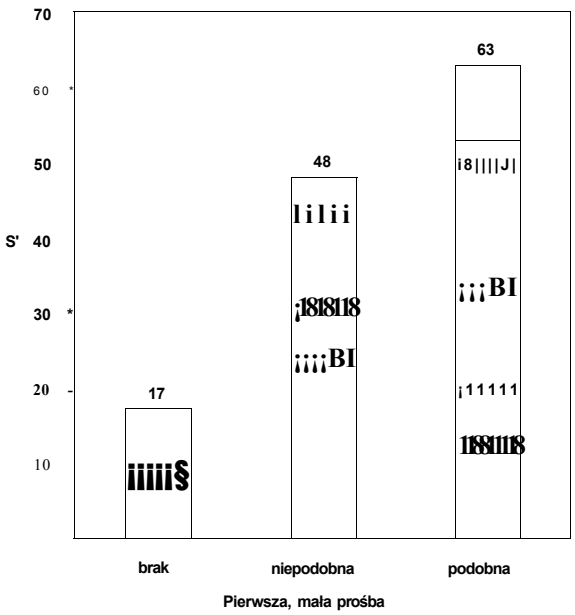
Mechanizmy wpływu społecznego i inne dotąd omówione w tej książce procesy psychiczne stanowią podstawę licznych technik manipulacji społecznych, które często stosujemy na co dzień bądź sami stajemy się ich obiektem i ofiarą.

11.3.1. Stopa w drzwiach

Wyobraźmy sobie, że na ulicy podchodzi do nas nieznajoma dziewczyna z prośbą o popilnowanie przez kilka minut jej dużej torby, ponieważ ma odwiedzić koleżankę mieszkającą na piątym piętrze budynku bez windy i nie jest w stanie zataszczyć tam bagażu. Zgodzimy się spełnić tę prośbę czy nie? Doliński (2000) aranżował taką sytuację na ulicach Wrocławia i stwierdził, że 28% nagabniętych przechodniów godziło się popilnować torby. Odsetek osób skłonnych do spełniania tej prośby wzrastał dwukrotnie (do 62), jeżeli kilka minut wcześniej podchodziła do nich inna dziewczyna z mniejszą prośbą (spełnianą przez niemal wszystkich) o wskazówkę, jak dotrzeć na ulicę Zubrzyckiego, której zresztą we Wrocławiu nie ma. Taki wzrost skłonności do ulegania większej prośbie wskutek uprzedniego spełnienia innej, mniejszej,

nazywany jest „stopą w drzwiach" - kiedy włożysz stopę w szparę w drzwiach, to i cały przez nie wejdziesz. Tę technikę manipulacji często wykorzystują domokrążni sprzedawcy, którzy nierzadko dosłownie starają się włożyć stopę w nasze drzwi. Pierwszej demonstracji jej skuteczności dokonali Freedman i Fraser (1966), którzy nagabywali panie domu, aby zgodziły się umieścić w swoim frontowym ogródku planszę nawołującą do bezpiecznej jazdy. Choć treść była chwalebna, sama plansza była na tyle wielka i obskurna, że na jej umieszczenie zgodziło się tylko 17% nagabniętych. Jak jednak ilustruje rycina 11.6, ów odsetek znacznie wzrastał, kiedy ta duża prośba została poprzedzona inną, małą prośbą zgłoszoną dwa tygodnie wcześniej przez inną osobę i dotyczącą albo umieszczenia małej plakietki, albo podpisu pod petycją stosownej treści (na co przystali niemal wszyscy nagabnięci).

Dlaczego spełnianie małej prośby nasila uległość w stosunku do późniejszej, większej prośby? Jedno możliwe wyjaśnienie to polubienie osoby, której się już raz uległo - nie jest to jednak wytłumaczenie zadowalające, ponieważ stopa w drzwiach działa także wtedy, gdy pierwszą i drugą prośbę przedstawiają dwie różne osoby, jak w badaniach Dolińskiego czy Freedmana Frasera. Inne wyjaśnienie to zmiana postawy wobec kwestii, której prośba dotyczy, na przykład pomaganie nieznajomym w potrzebie. Niemniej i ono nie jest zadowalające, ponieważ „stopa w drzwiach" okazuje się skuteczna również wtedy, gdy pierwsza i druga prośba odnoszą się do zupełnie różnych kwestii - na przykład w badaniach przedstawionych na rycinie 11.6 druga prośba dotyczyła albo bezpiecznej jazdy (była więc podobna do pierwszej), albo dbania o piękno Kalifornii (była więc niepodobna), a jednak w tym drugim wypadku nadal działała. Najbardziej obiecujące jest wyjaśnienie w kategoriach autopercepcji (spostrzegania siebie) - wskutek spełnienia pierwszej prośby ludzie zaczynają siebie spostrzegać jako osoby altruistyczne czy bezinteresowne. Za trafnością tego wytłumaczenia przemawia na przykład spadek częstości spełniania drugiej prośby, jeżeli spełnianiu pierwszej towarzyszą silne naciski sytuacyjne, co uniemożliwia zmiany w sposobie spostrzegania siebie, w myśl teorii autopercepcji bowiem uleganie pierwszej prośbie uzasadniane jest tymi właśnie naciskami. Zmiany zachowania wywołane pierwszą prośbą (czyli wzrost skłonności do spełniania prośby drugiej) są jednak znacznie bardziej konsekwentnie obserwowane od zmian w sposobie spostrzegania siebie postulowanych jako powód



Rycina 11.6. Odsetek osób zgadzających się na spełnienie dużej prośby w zależności od tego, czy była ona poprzedzona małą prośbą o podobnej bądź innej treści

Źródło: na podstawie danych w Freedman i Fraser, 1966, s. 201.

tych pierwszych (Gamian-Wilk, 2010). Dokładny mechanizm wywołujący efekt „stopy w drzwiach" pozostaje więc wciąż niezbadany.

11.3.2. Drzwiami w twarz

Jeżeli ktoś zwraca się do nas z jakąś za daleko idącą prośbą - na przykład przelotny znajomy chce pożyczyć 200 złotych - to zwykle oczywiście odmawiamy. Jeżeli jednak ta sama osoba wycofa się ze swojej skrajnej propozycji i ponownie nas poprosi, tym razem już o mniejszą przysługę (pożyczkę 10 złotych), traktujemy to jako ustępstwo z jej strony i sami czujemy się zobligowani do jakiegoś ustępstwa - tego, które jest akurat pod ręką, czyli spełnienia drugiej prośby. Pożyczamy więc dalekiemu znajomemu 10 złotych, choć bez jego pierwszej prośby nigdy byśmy tego nie zrobili.

Ta technika manipulacji nazywana jest drzwiami **w twarz,** a zademonstrowana została przez Roberta Cialdiniego i współpracowników (1975), którzy na terenie miasteczka uniwersyteckiego zwracali się do przypadkowo wybranych studentów z prośbą o udział w jednodniowej wycieczce do zoo w charakterze bezpłatnego opiekuna grupy młodocianych przestępców z poprawczaka. Pomysł wzięcia osobistej odpowiedzialności za nieznaną liczbę przestępców przebywających kilka godzin w publicznym miejscu wydał się mało ponętny znacznej większości proszonych osób - tylko 17%

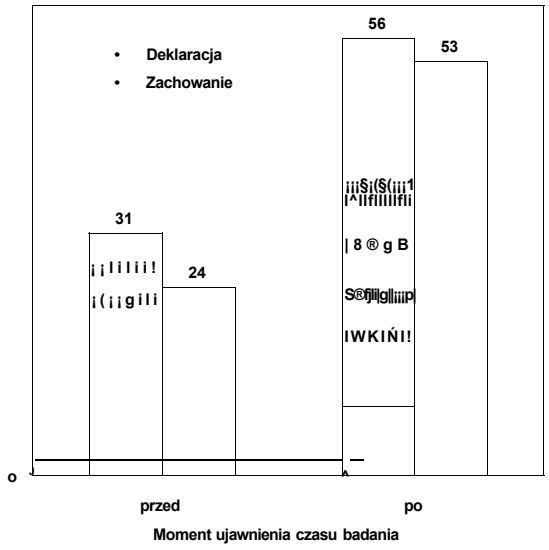
wyraziło zgodę na spełnienie tej prośby. Jednak trzykrotnie więcej (50%) badanych przystało na to, jeżeli ta sama osoba zwróciła się do nich przedtem z jeszcze większą prośbą - aby przez dwa lata spędzali dwie godziny tygodniowo w poprawczaku jako społeczni wychowawcy młodocianych przestępców. Jeżeli więc chcemy pojechać na wakacje do Włoch, zacznijmy od rozmów ze sponsorem o wycieczce do Tajlandii!

Na pierwszy rzut oka nasilone uleganie drugiej prośbie wskutek odrzucenia pierwszej („drzwiami w twarz") wydaje się odwrotnością stopy w drzwiach. Te techniki manipulacji nie są jednak swoją wzajemną odwrotnością, ponieważ u ich podstaw leżą zupełnie inne mechanizmy wpływu (reguła wzajemności i zaangażowanie), a odmienne są też warunki ich występowania. Po pierwsze, podczas gdy w technice „stopy w drzwiach" prośba pierwsza musi być mała, w technice nieproszonych ustępstw musi ona być duża, choć nie powinna być widziana jako nierealistycznie wielka, ponieważ przestaniemy traktować proszącego jako poważnego, dokonującego ustępstw negocjatora, zasługującego na nasze ustępstwa. Po drugie, podczas gdy w technice „stopy w drzwiach" pierwsza i druga prośba mogą pochodzić od różnych osób, w technice „drzwiami w twarz" obie muszą pochodzić z tego samego źródła (niewiele jest powodów, by bardziej ustępować Janowi, jeżeli nam ustąpił Piotr). Po trzecie wreszcie, podczas gdy w technice „stopy w drzwiach" dragą prośbę może oddzielać od pierwszej nawet kilka dni, w technice ustępstw pożądany jest niewielki odstęp czasowy między prośbami - na tyle niewielki, aby obie mogły być traktowane jako elementy tego samego procesu negocjacji i wzajemnych ustępstw ich uczestników (Doliński, 2005).

Skąd nazwa „drzwiami w twarz"? Jeżeli domokrążny sprzedawca najpierw proponuje nam kupno zestawu pięciu czasopism na dwa lata (na co się nie zgadzamy), a potem obniża propozycję na jedno czasopismo przez rok, na co się zgadzamy i zostajemy z nowiutkim egzemplarzem „Współczesnego Wędkarstwa" (choć sami nie łowimy), to mamy ochotę uderzyć go drzwiami w twarz. Cialdini (2009) zakłada, że wytłumaczeniem skuteczności tej techniki jest wymiana niechcianych ustępstw oparta na pozytywnej regule wzajemności, lecz nie wszystkie fakty są zgodne z tym wyjaśnieniem. Przede wszystkim skuteczne zastosowanie metody „drzwiami w twarz" wymaga niewielkiego odstępu czasowego między pierwszą i drugą prośbą, natomiast reguła wzajemności opiera się na poczuciu obligacji, które może być zrealizowane nawet po upływie lat. Dlatego postulowano również inny mechanizm w postaci poczucia winy, zgodnie z którym odmówienie pierwszej prośbie wzbudza w odmawiającej osobie poczucie winy, akceptacja zaś prośby drugiej pozwala się go pozbyć. Niemniej wyniki badań nad rolą poczucia winy okazały się wewnętrznie sprzeczne i w rezultacie należy stwierdzić, że choć wiemy, kiedy technika „drzwiami w twarz" działa, nie do końca jesteśmy świadomi dlaczego (Śpiewak, 2003).

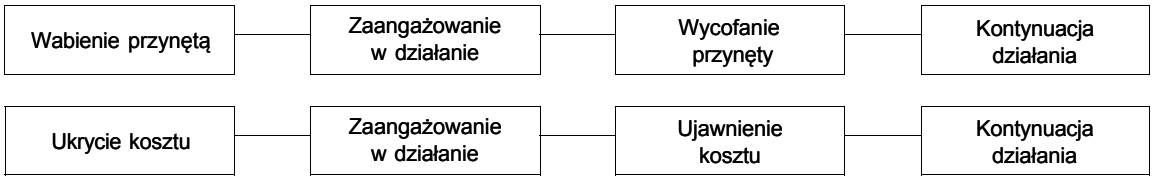
11.3.3. Niska piłka

Mechanizm zaangażowania w działanie powoduje kontynuację raz podjętego postępowania nawet po ujawnieniu takich jego kosztów, które powstrzymałyby nas przed jego podjęciem, gdybyśmy od początku zdawali sobie z nich sprawę. Ilustruje to prosty eksperyment, w którym telefonicznie proszono studentów o udział w badaniach nad myśleniem. Części z nich od razu powiedziano, że wymagałoby to przybycia na uniwersytet już o siódmej rano, wobec czego tylko co czwarty zgodził się na uczestnictwo o tak wczesnej godzinie, jak ilustruje rycina 11.7. Pozostałych proszono jedynie o udział w badaniu, nie ujawniając godziny. W tych warunkach ponad połowa uległa prośbie i choć bezpośrednio potem powiedziano im, że eksperyment odbywa się wczesnym rankiem, wobec czego mogą się z niego wycofać - żaden z badanych tego nie uczynił, a niemal wszyscy de-



Rycina 11.7. Odsetki badanych, którzy zadeklarowali zgodę na udział w badaniu i faktycznie na nie przyszli, w zależności od momentu ujawnienia wczesnej pory badania

Źródło: na podstawie danych w Cialdini et al., 1978, s. 465.



Rycina 11.8. Dwie odmiany „niskiej piłki" - wabienie znikającą przynętą i ukrycie kosztu ujawnionego po zaangażowaniu w działanie

Źródło: opracowanie własne.

klarujący zgodę faktycznie zjawili się umówionym rankiem w laboratorium. Trudno powiedzieć „nie" tuż po powiedzeniu „tak", nawet jeżeli w międzyczasie doszła informacja jak najbardziej uzasadniająca odmowę - wpadamy w pułapkę (głupiej) konsekwencji (Cialdini, 2009).

Na podobnej zasadzie działa „niska piłka" w wersji znikających zysków. Polega ona na zwabieniu człowieka do jakiegoś działania obietnicą zysku, która zostaje wycofana już po jego zaangażowaniu się. Pomimo zniknięcia przynęty, człowiek często kontynuuje podjęte działanie z powodu utopionych w nim kosztów stanowiących jego wytworzone w międzyczasie uzasadnienie. W pewnym programie oddziaływań społecznych mającym na celu wzrost oszczędzania energii zapowiedziano części uczestników, że nazwiska najbardziej oszczędzających osób zostaną opublikowane w miejscowej prasie, wraz ze stosownymi pochwałami (Pallak, Cook i Sullivan, 1980). Spowodowało to spadek konsumpcji gazu grzewczego o 12,2% w pierwszym miesiącu trwania programu. Następnie badacze wysłali uczestnikom programu zawiadomienie z przeprosinami, że ostatecznie ich nazwiska nie będą jednak mogły zostać opublikowane w prasie. Mimo to ci, którzy zainicjowali już oszczędzanie energii, robili to nadal, nawet pod nieobecność przynęty w postaci publikacji w prasie, a nawet podwyższyli ilość oszczędzanej energii - do 15,5% w ciągu pozostałej części zimy.

Jak ilustruje rycina 11.8, technika „niskiej piłki" działa w dwóch odmianach - znikającej przynęty i pułapki ukrytych kosztów, w obu zaś wypadkach kluczem jest wzbudzenie zaangażowania w działanie. Jak to barwnie opisuje Cialdini (2009) w swojej znakomitej książce, technika ta jest bardzo często stosowana przez praktyków wpływu społecznego - sprzedawców, akwizytorów, agentów ubezpieczeniowych. Na przykład dealer oferuje samochód po bardzo atrakcyjnej cenie i dopiero po wypróbowaniu go przez klienta lub spisaniu umowy wstępnej okazuje się, że trzeba dopłacić dodatkową sumę za „rozkonserwowanie samochodu" albo że wóz zawiera jakiś element wyposażenia (stereofoniczne radio czy alarm elektroniczny), który znacznie podwyższa cenę, ale którego nie można usunąć. Mimo że początkowo zapowiadany zysk znika, czy nawet zostaje zastąpiony stratą, klient pozostaje przy swojej decyzji, do której zdążył się już przyzwyczaić i podeprzeć ją argumentami własnej produkcji (zważmy, że wycofanie początkowego profitu oczywiście nie likwiduje tych dodatkowych podpórek decyzji).

Zakłada się, że głównym mechanizmem napędzającym uleganie w warunkach „niskiej piłki" jest zobowiązanie do kontynuacji podjętego działania, które z kolei wynika ze skłonności do jawienia się sobie i innym jako osoba konsekwentna. Kiedy jednak taką skłonność do konsekwencji mierzyć wprost za pomocą kwestionariusza, okazuje się, że ponad połowa ludzi jej nie deklaruje, gdyż skłonność ta pojawia się dopiero w wieku dojrzałym (Brown, Asher i Cialdini, 2005). Sugeruje to, że za efekty „niskiej piłki" odpowiedzialne mogą być też inne procesy, takie jak trudność wycofania się z bieżącej interakcji, jeżeli ta prowadzona jest w uprzejmy sposób. Pokazał to Konrad Maj (2002), który oferował studentom możliwość zakupu materiałów dydaktycznych po obniżonej cenie 35 złotych (normalna wynosiła 58 złotych). Zainteresowani wpisywali się na listę, ale potem informowano ich o pomyłce i o tym, że mogą zakupić materiały tylko po normalnej cenie (wycofanie przynęty). Kiedy badacz był bardzo uprzejmy i serdecznie przepraszał za pomyłkę, aż 62,5% osób kupowało materiały po normalnej cenie, ale kiedy tylko przepraszał, materiały kupiło zaledwie 25% (w grupie kontrolnej bez przynęty uczyniło to 34%). Wszystkie dotąd omówione techniki wpływu są więc rzetelne (stwierdza się je w licznych badaniach), jakkolwiek mechanizm działania każdej z nich pozostaje nie do końca jasny (Doliński, 2005).

11.3.4. „A to nie wszystko"

W pewnej stołówce studenckiej wystawiano na sprzedaż duże keksy. Nie miały ceny, a gdy ktoś z potencjalnych klientów o nie zapytał, sprzedawca zachowywał się na jeden z dwóch sposobów. Albo mówił: „Do keksa dajemy jeszcze dwa kra-

che ciasteczka, razem kosztują tylko 75 centów", albo „Tylko 75 centów. A to nie wszystko, bo do keksa dodajemy jeszcze dwa kruche ciasteczka". W pierwszej sytuacji 40% klientów dokonało zakupu, w drugiej znacznie więcej, bo 73% (Burger, **1986).** Technika **„a to nie wszystko"** polega więc na zaopatrzeniu propozycji w jakąś dodatkową atrakcję, która czyni ją bardziej kuszącą.

Technika ta działa przynajmniej z trzech powodów. Po pierwsze, „wieloskładnikowa" propozycja wydaje się subiektywnie wartościowsza niż ta sama oferta przedstawiona łącznie. Po drugie, dodatkowa atrakcja działa podobnie jak nieproszone ustępstwo sprzedawcy (,jest taki miły, że coś trzeba dla niego zrobić"). Po trzecie, fraza „a to nie wszystko" rozprasza uwagę człowieka proszonego, co utrudnia mu obronę przed rekategoryzacją proponowaną przez osobę proszącą („to dobra okazja, bo tylko 75 centów"). Rolę tego ostatniego procesu wykazano w serii bardzo prostych badań, w których nachodzono ludzi w ich domach z prośbą, aby w celach dobroczynnych kupili za 3 dolary pakiecik kartek do sporządzania notatek, wykonany przez osoby niesprawne (Davis i Knowles, 1999). Zastosowana rekategoryzacja była najprostsza z możliwych - sprzedawca mówił „to naprawdę dobra okazja!". W warunkach rekategoryzacji tylko 35% nagabniętych osób dokonywało zakupu - dokładnie tyle samo, co w warunkach jej nieprzewidujących. Natomiast rekategoryzacja ta okazała się bardzo skuteczna, gdy badacz „wymylał" osobę proszoną przez podanie ceny w nietypowy sposób, mówiąc: „Te kartki kosztują tylko 300 centów", i dodając po dwóch sekundach przerwy: „To jest 3 dolary". Choć rozproszenie uwagi wydawało się tu bardzo nieznaczne, takie nietypowe podanie ceny powodowało wzrost odsetka osób ulegających prośbie aż do 65 (a wynik ten uzyskano w czterech kolejnych badaniach).

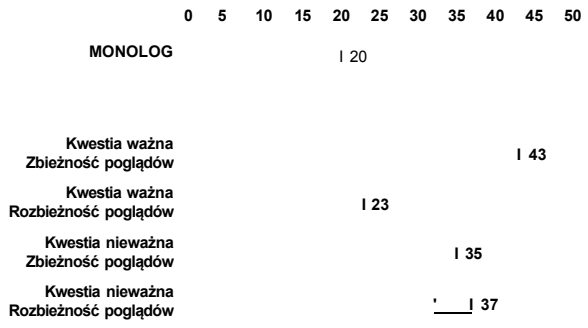
11.3.5. Huśtawka emocjonalna

Omawiając wpływ emocji odbiorcy przekazu perswazyjnego na jego skuteczność, wskazywaliśmy na demobilizację umysłową, w jaką wprawiają człowieka pozytywne stany emocjonalne, co nasila uleganie argumentom słabym, a osłabia uleganie argumentom silnym (zob. rozdz. 8.4.3). Szczególnie niebezpieczna jest tu ulga przeżywana po nagłym wycofaniu bodźców lękotwórczych, czyli huśtawka emocjonalna. Seria badań Dariusza Dolińskiego i współpracowników (omówiona w rozdziale 1.4.3) wykazała, że w stanie ulgi rośnie nasza skłonność do ulegania wpływom społecznym.

11.3.6. Uwikłanie w dialog

Inna technika manipulacji społecznej wykryta przez Dolińskiego i współpracowników to **uwikłanie w dialog** (Doliński, Nawrat i Rudak, 2001). Autorzy ci zakładali, że ludzie częściej ulegają prośbie, jeżeli jej sformułowanie poprzedzone jest nawiązaniem niezobowiązującego dialogu, ponieważ aktywizuje to automatycznie skrypt „rozmowa ze znajomym", co prowadzi do reagowania nawet na nieznajomą proszącą osobę w taki sposób, jakby była ona kimś znanym, komu należą się pewne względy. Wyposażeni w tę hipotezę badacze wyruszyli na ulice Wrocławia, by... sprzedawać kadzidełka indyjskie. Spośród setki nagabniętych przechodniów tylko 5% kupiło kadzidełko w warunkach monologu („Dzień dobry. Przepraszam, sprzedaję zapachowe kadzidełka indyjskie. Czy nie zechciałaby Pani kupić ode mnie jednej paczki?"). Natomiast pięciokrotnie więcej nagabniętych (26%) nabywało kadzidełko, gdy ta prośba poprzedzona została nawiązaniem dialogu otwieranego pytaniem, kto jest bardziej wrażliwy na zapachy - kobiety czy mężczyźni.

Jednak nie każdy dialog nasila uległość. Nawiązując do omawianego w rozdziale 3.1.3 rozróżnienia między automatycznym i kontrolowanym przetwarzaniem informacji, autorzy przewidywali, że automatyczna reakcja na osobę podejmującą dialog jako kogoś sympatycznego i zasługującego na ustępstwa pojawi się tylko wtedy, gdy kwestia poruszana w rozmowie jest mało istotna. Kiedy natomiast jest ważna, przetwarzanie informacji nabiera charakteru kontrolowanego i konieczny staje się jeszcze jeden warunek - by mianowicie osoba zgłaszająca prośbę ujawniała podczas dialogu poglądy zbieżne z opiniami swego rozmówcy. Badacze raz jeszcze wyszli na ulice, prosząc przechodniów o udział w piętnastominutowej ankiecie na temat prasy lokalnej. W niektórych warunkach prośba poprzedzona była dialogiem na temat albo ważny (czy likwidacja skutków ogromnej powodzi, która tamtego lata nawiedziła Wrocław, przebiega sprawnie, czy też nie), albo nieważny (czy kolor nowych budek telefonicznych instalowanych w mieście jest ładny, czy nie). Badacze zgłaszali podczas dialogu poglądy zbieżne lub rozbieżne z opiniami rozmówców. Zgodnie z przewidywaniami, dialog na temat nieważny zawsze nasilał uleganie prośbie (w porównaniu z sytuacją monologu), ale w przypadku tematu ważnego konieczna była ponadto zbieżność poglądów, jak to ilustruje rycina 11.9.



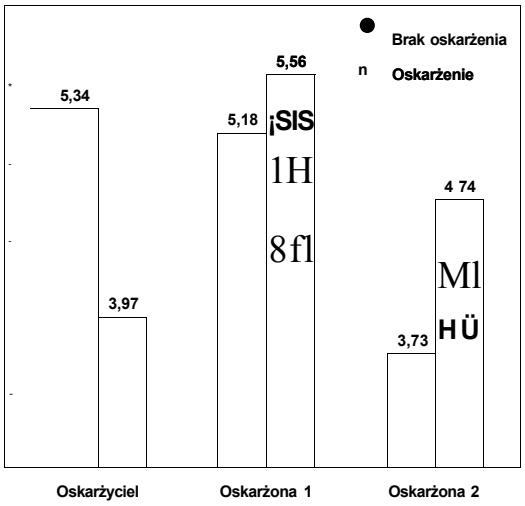
Rycina 11.9. Odsetek osób ulegających prośbie w warunkach monologu lub dialogu na tematy ważne bądź nie, kiedy osoba prosząca ujawniała zbieżność albo rozbieżność poglądów z osobą proszoną

Źródło: na podstawie danych w Doliński, Nawrat i Rudak, 2001.

11.3.7. Kłamstwo i projekcja

Ludzie bezwiednie zakładają, że inni mówią prawdę, stąd też o wiele łatwiej wykryć prawdę niż kłamstwo (Levine, Park i McCornack, 1999). Natomiast kłamstwo jest niezmiernie trudno wykryć - metaanaliza badań obejmujących ponad 16 tysięcy osób wykazała średnią wykrywalność kłamstwa na poziomie 55% dla sytuacji, gdzie 50% to wykrywalność na poziomie przypadku (Aamodt i Custer, 2006). Niemal 3 tysiące spośród tych badanych było profesjonalistami w zakresie wykrywania kłamstwa - policjantami, prokuratorami czy psychologami. Choć profesjonaliści przeważnie są pewniejsi własnych umiejętności w tym zakresie, ich obiektywnie mierzona wykrywalność kłamstwa (55,51%) jest równie nikła, co u laików (54,22%). Ponadto rzeczywiste zdolności wykrywania kłamstw nie zależą ani od subiektywnego przekonania o własnej trafności (którą z reguły przeceniamy), ani od doświadczenia, wykształcenia, wieku czy płci, ani nawet od cech osobowości, o których można sensownie przypuszczać, że sprzyjają wykrywalności, jak na przykład makiawelizm czy wysoka obserwacyjna samokontrola zachowania. Dlaczego tak się rzeczy mają? Przyczyna jest bardzo prosta, choć trudno w nią uwierzyć. Mianowicie ludzie prawie wcale nie różnią się faktyczną zdolnością do wykrywania kłamstw - rozbieżności są tu tak niewielkie, że nie przekraczają wahań przypadkowych, wynikających z błędu pomiaru, czego dowodzi metaanaliza obejmująca 247 badań (Bond i DePaulo, 2008). Skoro nie ma zmienności w zakresie wykrywania kłamstwa, to nie może być i jej współzmienności (korelacji) z czymkolwiek innym. Wszystko to sprawia, że jesteśmy bezbronni wobec kłamstwa obcego człowieka, samo zaś kłamstwo, czyli przekonanie kogoś do uległości za pomocą fałszywej informacji, stanowi technikę wpływu skuteczną, choć niemoralną.

Najbardziej przewrotną postacią kłamstwa j ako techniki wpływu jest **projekcja,** czyli przypisywanie innemu człowiekowi własnych negatywnych cech lub postępków w celu oddalenia podejrzeń od siebie i przerzucenia ich na niego. Jeżeli trójka dzieci miała dostęp do czekoladek, czekoladki zostały zjedzone przez Jasia, ten zaś oskarżył o to przed rodzicami dwójkę rodzeństwa, to mamy do czynienia z próbą projekcji. Jeżeli rodzice uwierzyli w niewinność Jasia i zaczęli sądzić, że pozostałe dzieci zjadły czekoladki, to dokonana przez Jasia projekcja się powiodła. Obserwacja sceny publicznej nie pozostawia wątpliwości, że politycy często stosują projekcję we wzajemnych stosunkach, a podobne refleksje nasuwa historia. Niektórzy politycy, zanim zaatakują oponenta, krzyczą, że ich partia jest „obiektem jego zmasowanej agresji", Niemcy zaś w przeddzień napaści na Polskę w 1939 rolm zorganizowali prowokację gliwicką. Przebrana za śląskich powstańców grupka żołnierzy niemieckich napadła na niemiecką rozgłośnię radiową w nadgranicznych Gliwicach, co stanowiło „uzasadnienie" dokonanej dzień później napaści rozpoczynającej wojnę z Polską. Czy tego rodzaju projekcja jest skuteczna? Najbliższa odpowiedzi na to pytanie okazała się pewna seria badań, których uczestnicy oglądali zapis gry wideo rozgrywanej przez jednego mężczyznę i dwie kobiety. Gra opierała się na dylemacie więźnia (zob. rozdz. 16.1.4) - uczestnicy mogli kooperować z innymi, co przynosiło korzyści, ale narażało na wykorzystanie, jeśli ktoś z pozostałych rywalizował. Gracze publicznie ogłaszali, czy kooperują czy rywalizują po czym za pomocą myszy komputerowej dokonywali (już anonimowo) rzeczywistego wyboru. Z zapisu punktów wynikało, że któreś z trójki oszukiwało, a zadaniem badanych obserwatorów była ocena winy każdego z trojga uczestników gry. Dla połowy badanych (warunki kontrolne) nie działo się nic więcej, druga połowa zaś oglądała jeszcze jedną scenę, w której grający mężczyzna oskarżał swoje dwie partnerki, mówiąc z niezadowoleniem „ktoś tu kłamie!". Jak pokazuje pierwsza para słupków z ryciny 11.10, ocena winy oskarżyciela była znacznie niższa, kiedy wygłaszał on oskarżenie, niż w warunkach, w których tego nie robił. Pozostałe pary słupków obrazują natomiast, że jego partnerki były widziane jako bardziej winne przy oskarżeniu niż pod nieobecność tegoż. Projekcja okazała się więc skuteczna w podwójnym sensie - pomniejszała winę oskarżyciela oraz zwiększała



Rycina 11.10. Ocena winy oskarżyciela i oskarżonych w warunkach kontrolnych (brak oskarżenia) i warunkach oskarżenia

Źródło: na podstawie danych w Rucker i Pratkanis, 2001, s. 1497.

winę oskarżonych. Rucker i Pratkanis (2001) uzyskali ten wynik na kilka sposobów, stwierdzając ku swemu zaskoczeniu, że projekcja pozostawała skuteczna nawet wtedy, kiedy obserwatorzy dysponowali informacją, że oskarżyciel jest niegodny zaufania i skłonny do silnej rywalizacji. Nasza bezsilność wobec kłamstwa zdaje się więc sięgać dość daleko. Nic dziwnego, że siedemnastowieczni Anglicy karali kłamców noszeniem na głowie przemyślnej kraty ze skierowanym do wewnątrz bolcem, który uniemożliwiał poruszanie językiem (bez bólu).

11.4. Obrona przecl wpływem iooycli

Wpływ, jaki wywierają inni ludzie na to, co czujemy, myślimy i robimy jest więc powszechny, wszechstronny, nierzadko silny, a bardzo często nieuświadamiany przez nas w momencie, gdy mu ulegamy. Nie zawsze musi nam się to podobać, ponieważ łacno możemy się stać ofiarą wpływu wykorzystywaną przez ludzi, którzy nami manipulują. Pojawia się zatem pytanie, czy i jak można się bronić przed niepożądanym wpływem innych.

11.4.1. Asertywność

Z pozoru najprostszy sposób na niepożądany wpływ innych to wykształcenie w sobie umiejętności mówienia ludziom wprost „nie", wtedy gdy ich żądania są nieuzasadnionone, a my nie mamy żadnego powodu, by je spełniać. Taka umiejętność jest przejawem ogólniejszej cechy - **asertywności,** czyli stawania w obronie własnych, uzasadnionych praw, czemu zwykle towarzyszy swobodne wyrażanie swoich opinii i uczuć (Wilson i Gollaois, 1993). Kształtowaniu tej cechy mają służyć przeróżne treningi asertywności licznie oferowane także w naszym kraju. Ich skuteczność pozostaje z reguły niesprawdzona (tajemnica handlowa!), niewątpliwie jednak asertywność jest cechą plastyczną. Metaanalizy wykonane przez Jean Twenge (2001) przekonują na przykład, że asertywność kobiet (ale nie mężczyzn) amerykańskich znacząco zmieniała się w trakcie XX wieku, jako skutek pozycji kobiet na rynku pracy oraz odgrywanych przez nie ról społecznych. W latach 1930-1945 asertywność kobiet rosła (podejmowanie pracy zawodowej wskutek kryzysu, a potem wojny), w latach 1946-1968 malała (powrót mężczyzn na rynek pracy i zepchnięcie kobiet na podrzędne pozycje zawodowe), potem zaś ponownie rosła, w miarę emancypacji kobiet i coraz częstszego zajmowania przez nie stanowisk menedżerskich.

Asertywność jako sposób na niepoddawanie się wpływom społecznym jest jednak trudna, a często i nieskuteczna, świadoma nieuległość wymaga bowiem jasnego rozpoznania, że oto zostaliśmy poddani jakiemuś naciskowi innego człowieka. Liczne przypadki wpływu społecznego polegają jednak na uleganiu automatycznym i niekontrolowanym, a więc także wtedy, kiedy człowiek stanowiący przedmiot nacisku czy manipulacji w ogóle nie zdaje sobie sprawy z ich występowania. Stąd też sama umiejętność otwartego powiedzenia „nie" jawnemu naciskowi często nie wystarcza do przeciwstawienia się manipulacji - konieczna jest także umiejętność wykrywania i przerywania pewnych automatyzmów.

11.4.2. Przerwanie automatyzmów

Cialdini (2009) przyrównuje wywieranie wpływu społecznego do sztuki dżu-dżitsu. Wymaga ona siły raczej niewielkiej, ale za to stosowanej w umiejętny sposób, z wykorzystaniem pewnych nieuchronnie działających prawidłowości, takich jak zasada dźwigni czy siła grawitacji. Podobnie i umiejętnie stosowany wpływ społeczny polega nie na wywieraniu nacisków silnych, lecz na subtelnym „włączaniu" (zapoczątkowywaniu) odpowiednich mechanizmów, które potem już samoczynnie prowadzą „ofiarę" do ulegania. Ponieważ mechanizmy te tkwią we własnych procesach psychicznych osoby poddanej naciskowi, umiejętnie stosowany wpływ społeczny pozbawiony jest

oznak zewnętrznego przymusu, który często zresztą przynosi efekt bumerangowy, odwrotny w stosunku do zamierzeń osoby wpływ wywierającej. Ponieważ zaś mechanizmy te opierają się na procesach zautomatyzowanych, często nie sposób się im oprzeć, gdy są umiejętnie i subtelnie wzbudzane.

Niemal nie sposób się oprzeć pragnieniu, by coś zrobić dla osoby, która okazała się dla nas nadspodziewanie miła albo wyświadczyła nam przysługę - korzystamy z sympatycznych rad sprzedawcy i kupujemy więcej, niż zamierzaliśmy, by mu wynagrodzić jego nadzwyczajne starania. Podobnie trudno nie ustąpić komuś, kto właśnie dla nas zmienił swoje niezłomne stanowisko (godzimy się na kompromis) itd. Jedynym sposobem poradzenia sobie z takimi mechanizmami wpływu jest przerwanie automatycznej sekwencji zdarzeń, czyli pomyślenie o tym, co się dzieje, to może bowiem doprowadzić do zidentyfikowania początkowego procesu i zapobieżenia jego automatycznemu następstwu. Problem oczywiście w tym, żeby rozpoznać ten pierwszy etap, który ma różną postać w wypadku poszczególnych mechanizmów. Może to być gwałtowny przypływ sympatii do nigdy przedtem niewidzianego agenta ubezpieczeniowego, który nas odwiedził w domu (możemy sobie powiedzieć: „Zaraz, zaraz, od kiedy to ja pałam taką sympatią do nowo poznanych ludzi - coś tu chyba jest nie w porządku. Czy wykupiłbym tę polisę, gdyby ten facet nie był taki sympatyczny?"). Może to być rozpoznanie własnego napięcia, gdy wraz z innymi potencjalnymi szczęśliwcami tłoczymy się przy ladzie („Dlaczego tak się podniecam? Czy chciałabym kupić tę bluzkę, gdyby się wszyscy tak nie pchali? Przecież te czekoladki w eksperymencie wydawały się tylko droższe, ale wcale nie były smaczniejsze!"). Podobnie jak to jest z wieloma innymi prawidłowościami psychologicznymi, samo uświadomienie sobie, że jakaś prawidłowość może zadziałać i w naszym własnym zachowaniu, powoduje przerwanie automatyzmu i jej zanik.

Najlepszą bronią przed niepożądanym wpływem innych wydaje się więc myślenie o własnych reakcjach i ich przyczynach. Wynika stąd ważne ograniczenie opisanych w tym rozdziale mechanizmów wpływu społecznego. Ponieważ wtedy, kiedy coś jest dla nas ważne, częściej automatyzmy przerywamy i myślimy o przyczynach własnych reakcji, rzadziej staniemy się ofiarami cudzego wpływu w sprawach, które są dla nas istotne, niż w kwestiach drobnych i bez znaczenia. Nie każdej zatem próby wpływu podejmowanej przez innych musimy się świadomie wystrzegać. Na pewno jednak warto się wystrzegać wpływu **makia**welistów, czyli osób, które: 1) umiejętnie manipulują innymi dla własnych korzyści; 2) są cynicznie przekonane, że ludzie są słabi, interesowni i podatni na manipulację, oraz 3) z obojętnością traktują normy moralne jako coś obowiązującego jedynie „frajerów". Nazwa tego syndromu pochodzi oczywiście od nazwiska Niccoló Machiavellego i jego *Księcia,* w którym sformułował on szereg porad dla władcy na temat skutecznej manipulacji poddanymi - na ich podstawie Christie i Geis (1970) skonstruowali skalę mierzącą makiawelizm jako cechę. Ponad 30 lat badań przekonuje, iż makiaweliści powszechniej i skuteczniej manipulują innymi - na przykład szybciej i częściej zmieniają cudze poglądy i nakłaniają do uległości, lepiej ukrywają i udają własne emocje, negocjują dla siebie więcej z jakiejś sumy pieniędzy do podziału, uzyskują wyższy wyrok w roli prokuratora, a niższy w roli adwokata (Fehr, Samson i Paulhus, 1992). Jedyna manipulacja, do której rzadziej się odwołują niż niemakiaweliści, to demonstrowanie słabości celem uśpienia czujności partnera - w takiej sytuacji makiaweliści nie są w stanie powstrzymać się od okazywania tak przez siebie ulubionej (i własnej) siły (Shepperd i Socherman, 1997).

11.5. Podsumowanie

Powszechnym zjawiskiem w kontaktach międzyludzkich jest wywieranie wpływu społecznego i uleganie mu - to, co robią, myślą i czują jedni ludzie, wywiera wpływ na to, co robią, sądzą i czują inni. Trzy najbardziej wyraziste przypadki wpływu społecznego to naśladownictwo (kopiowanie cudzych zachowań we własnym działaniu), konformizm (uleganie naciskowi większości) oraz posłuszeństwo autorytetom, nawet wtedy, gdy są to autorytety jedynie pozorne (noszą tytuły lub uniformy autorytetów rzeczywistych).

Wpływ społeczny dochodzi do skutku na mocy wielu różnych mechanizmów psychicznych, z których najważniejsze to: 1) zaangażowanie w działanie; 2) słuszność; 3) lubienie; 4) wzajemność i 5) niedostępność. Najskuteczniejszym mechanizmem wpływu jest zaangażowanie: gdy jednostka zaangażuje się w działanie, wywołuje to szereg procesów sprzyjających podtrzymaniu i nasileniu danego kierunku postępowania (uzasadnianie własnego wysiłku, przecenianie wyników osiągniętych dzięki niemu, zmiana postawy wobec podjętego działania, zmiana sposobu spostrzegania samego siebie, wzbudzenie pragnienia, aby odzyskać inwestycje już włożone w podjęte działanie, a także aby się wydać innym osobą konsekwent-

Teoria 11 : Teoria wpływu społecznego

Stworzona przez Bibba Łatane (1981) teoria wpływu społecznego składała się pierwotnie z dwóch twierdzeń:

1. Kiedy na jednostkę wywierany jest nacisk przez innych, to siła tego nacisku (i uleganie mu) rośnie jako iloczyn trzech czynników: a) siły osób wywierających nacisk; b) ich bliskości oraz c) liczby osób wywierających nacisk.
2. Kiedy jednostka jest członkiem grupy, na którą wywierany jest nacisk, to siła nacisku przypadającego na jednostkę (a więc i ulegania przez przeciętnego członka grupy) rozprasza się, czyli spada wraz ze wzrostem: a) siły innych członków grupy; b) ich bliskości oraz c) liczby innych członków grupy.

Siła osoby to jakikolwiek czynnik decydujący o jej zdolności do wywierania wpływu społecznego lub przeciwstawianiu się mu - czy to będzie wiedza w kwestii, której wpływ dotyczy, czy pozycja społeczna, wiarygodność lub atrakcyjność. Ńa różne sposoby może też być rozumiany dystans - nie tylko jako dystans w czasie i przestrzeni fizycznej, lecz także jako bliskość psychiczna, a więc odczuwana czy myślana. Najbardziej konkretna jest liczba osób, a ogólniej - źródeł lub odbiorców wpływu, przy czym związek tej liczby z siłą wpływu jest dodatni, choć nieliniowy: początkowe przyrosty liczby osób wywierających wpływ (z jednej do dwóch, z dwóch do trzech) skutkują dużym przyrostem siły wpływu, jakkolwiek przyrosty te są coraz mniejsze w miarę powiększania się liczby tych osób. Założenie o iioczynowym kombinowaniu się trzech podstawowych wyznaczników wpływu (siła, bliskość, liczba) oznacza, że żaden z nich nie może być zerowy, jeżeli wpływ ma dojść do skutku. Jednak przy ponadzerowym natężeniu każdego z nich czynniki te mogą się wzajemnie kompensować - na przykład niewielka siła osób wywierających wpływ może być kompensowana ich dużą liczbą.

Teoria ta jest bardzo ogólna i stosuje się do wielu zjawisk już wspominanych w tej książce, takich jak konformizm, próżniactwo społeczne, zjawisko obojętnego przechodnia, uleganie perswazji, a nawet natężenie lęku w sytuacji ekspozycji społecznej. Lęk społeczny podczas publicznego występu powinien być tym większy, im liczniejsze jest audytorium, im bardziej składa się z ekspertów lub osób z innych powodów ważnych dla występującego oraz im mniejszy dystans dzieli od niego widownię. Badania empiryczne nad wyznacznikami lęku w sytuacji ekspozycji społecznej pokazują trafność tych przewidywań (Łatane i Wolf, 1981).

Omówiona dotychczas część teorii dotyczy jednorazowych i jednokierunkowych wpływów społecznych i w tym sensie jest teorią statyczną. Andrzej Nowak, Jacek Szamrej i Bibb Łatane (1990) nadali teorii dynamiczny charakter, rozszerzając ją na sytuację wpływów powtarzających się aż do osiągnięcia stanu równowagi i uwzględniając *explicite* wzajemność wpływu, co w sytuacjach grupowych oznacza, że nie tylko większość oddziałuje na mniejszość, lecz także odwrotnie. Pozwoliło to sformułować kolejne twierdzenie teorii:

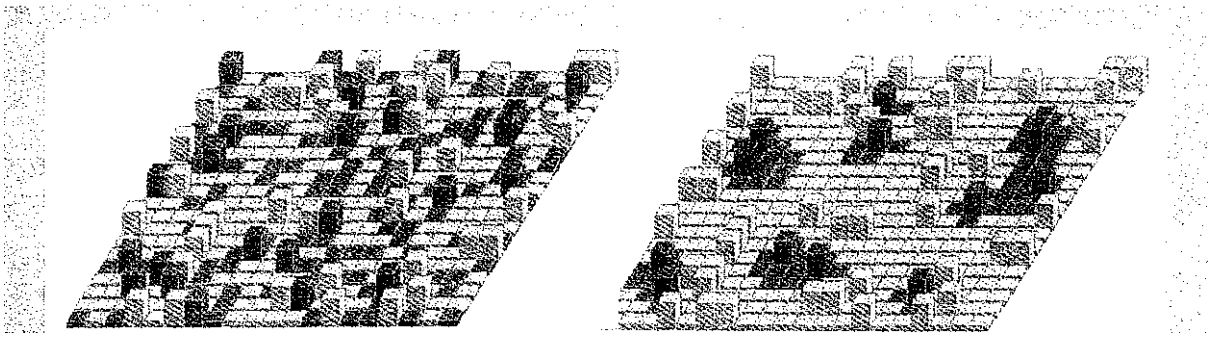
3. Jeżeli większość i mniejszość wzajemnie na siebie wpływają, a wpływy te mają charakter powtarzalny, to pojawiają się dwa rodzaje efektów: a) polaryzacja, czyli wzrost różnicy między liczebnością mniejszości (która spada wskutek „wypłukiwania" słabszych lub niekorzystnie położonych członków) a liczebnością większości, która rośnie; b) grupowanie przestrzenne elementów mniejszościowych, które skupiają się w grona.

Autorzy doszli do tych twierdzeń na drodze komputerowego symulowania sytuacji, w której dwie grupy „jednostek" wyznających pogląd większościowy A i pogląd mniejszościowy B wzajemnie na siebie oddziaływały aż do osiągnięcia równowagi, tzn. stanu, kiedy dalsze zmiany już nie następują. Jak ilustruje rycina 11.11, doprowadziło to do przestrzennego skupiania się wyznawców każdego z poglądów oraz do spadku liczby wyznawców poglądu mniejszościowego, którzy jednak nie zanikają, lecz mogą przetrwać na stałe w przestrzennie skupionych gronach. Ważnymi wyznacznikami dynamiki wpływu społecznego są więc przestrzeń oraz różnice indywidualne w zdolności do wywierania.wpływu na innych czy nieulegania ich wpływowi. Symulacje Nowaka przekonują, że właśnie te parametry umożliwiają mniejszościom trwanie.

Biorąc za punkt wyjścia dynamiczną teorię wpływu społecznego, która zakłada, że mniejszość może przetrwać, jeżeli jest przestrzennie skupiona w gronach wzajemnie wspierających się elementów, Andrzej Nowak i współpracownicy stworzyli na drodze symulacji komputerowych **gronowy model zmian społecznych,** który pokazuje, w jaki sposób mniejszość może zwyciężyć większość (Nowak, Lewenstein i Szamrej, 1993). Dla wystąpienia tego efektu niezbędne jest wprowadzenie czynnika zewnętrznego w stosunku do systemu składającego się z mniejszości, większości i zachodzących między nimi wpływów. W stylistyce zmiany opinii czy postaw czynnikiem tym jest zróżnicowanie preferencji wykluczających się poglądów. Jeżeli pogląd mniejszościowy stanie się z jakichś względów bardziej preferowany (np. prokapitalistyczne postawy mogą się stać atrakcyjniejsze dzięki zyskom, jakie przynoszą wyznawcom), dotąd mniejszościowe „grona nowego" rozrastają się wskutek powtarzających się wpływów społecznych. Grona te łączą się w pasma i stopniowo zyskują dominację nad „starym", niegdyś dominującym poglądem, którego zwolennicy jednakowoż nie zanikają całkowicie, lecz „okopują się" w przestrzennie skupionych gronach.

Z kolei symulacje procesu odwracania nowo prowadzonej zmiany społecznej wskutek ponownego odwrócenia atrakcyjności starych i nowych poglądów dowodzą ogromnej asymetryczności wielkości wpływu koniecznego do wprowadzania nowego i do przywrócenia starego. Podczas gdy wprowadzanie nowego wymaga kilkudziesięciu „aktów wpływu" (kroków symulacji), powrót do starego wymaga (przy ponownym odwróceniu atrakcyjności poglądów) jedynie kilku takich aktów. Jest to przyczynkiem do zrozumienia, dlaczego pierwsza generacja demokratycznych wyborów w europejskich krajach „realnego socjalizmu" przyniosła klęskę, druga zaś - znaczące zwycięstwo partii postkomunistycznych.

Rozważania te mogą brzmieć dość abstrakcyjnie, znajdują jednak pełne potwierdzenie w ewolucji parametrów rozwoju ekonomicznego polskich gmin w latach zmiany systemowej 1989-1992 (Nowak, 1996). Podczas gdy w roku 1989 na przykład liczba prywatnych przedsiębiorstw była mniej, więcej jednorodnie rozłożona w różnych regionach kraju, w dwóch następnych latach w niektórych gminach przedsiębiorstw tych wyraźnie przybywało,



Rycina 11.11. Komputerowa symulacja wzajemnych wpływów wewnątrz 400-osobowej grupy

; Ciemniejsze słupki oznaczają osoby o poglądach mniejszościowych, jaśniejsze - większościowych. Wysokość słupka symbolizuje . różnice indywidualne pod względem zdolności do wywierania wpływu. Osoba zmienia pogląd (kolor słupka), gdy w bliskim sąsiedztwie jest więcej ludzi o poglądach przeciwnych niż podobnych do jej własnych, i ci pierwsi mają silniejsze poglądy. Rycina po lewej stronie obrazuje stan wyjściowy, po prawej - stan końcowej równowagi, po osiągnięciu którego nie następują dalsze zmiany (nikt już nie zmienia poglądów).

. Źródło: Nowak, 1996.

w innych - ubywało. Już w 1992 roku widać było wyraźne pasma gmin o dużej liczbie przedsiębiorstw (skupione na zachodnich i centralnych obszarach Polski) i równie wyraźne pasma gmin o małej liczbie przedsiębiorstw (skupione na wschodzie i południu kraju). Z gronowego modelu zmiany społecznej wynikają też bardzo praktyczne wskazówki co do skutecznego rozłożenia środków mających zmianę promować. Jeżeli dysponujemy, powiedzmy, środkami na przeszkolenie 500 nauczycieli mających się stać zaczynem zmian w metodach nauczania, to nie warto szkolić równo; czyli po jednym nauczycielu z każdej z 500 losowo wybranych szkół, bo i tak utoną w „morzu starego". Warto raczej szkolić po kilku z każdej szkoły, a poszczególne szkoły powinny być rekrutowane w taki sposób, by tworzyły kilkadziesiąt sąsiadujących grup, umożliwi to bowiem przetrwanie i być może rozrost gron „nowego".

ną). Mechanizm słuszności opiera się na naszym przekonaniu, że wywierający wpływ ludzie mają rację dzięki temu, że są ekspertami w danej dziedzinie lub że są podobni do nas. Siła tego mechanizmu wynika z faktu, że w wielu istotnych dla nas sprawach (nawet takich, jak odczuwanie bólu) inni ludzie są jedynym istniejącym kryterium słuszności. Sympatia do człowieka wywierającego wpływ decyduje o skuteczności tego ostatniego, m.in. dlatego, że przenosi się nieświadomie z samego człowieka na zalecane przezeń sposoby postępowania. Wskutek reguły wzajemności otrzymanie jakiegoś dobra od osoby wywierającej wpływ obliguje do działania na jej rzecz. Reguła wzajemności w wersji pozytywnej służy zapewnieniu wymiany przysług na stałym poziomie, natomiast w wersji negatywnej prowadzi do narastającej wymiany razów. Ostatni wreszcie mechanizm wpływu opiera się na fakcie, że dobra niedostępne wydają się cenniejsze zarówno dzięki temu, że ograniczenie do nich dostępu wzbudza reaktancję, jak i dlatego, że rywalizowanie o dobro z innymi nasila motywację do jego uzyskania. Bazujące na tych i innych mechanizmach techniki manipulacji społecznej to „stopa w drzwiach", ukryte koszty i nieproszone ustępstwo, „a to nie wszystko", huśtawka emocjonalna i uwikłanie w dialog. Wszystkie te mechanizmy wpływu społecznego występują nie tylko w odniesieniu do bardzo szerokiego zakresu działań, sądów i uczuć, lecz często mają także charakter zautomatyzowany i nieświadomy. Stąd też najskuteczniejszą obroną przed niepożądanym wpływem jest uświadomienie sobie przez poddaną mu jednostkę początkowych faz różnych jego mechanizmów, co umożliwia przeciwdziałanie automatycznemu wystąpieniu następnych faz danego mechanizmu.

Kluczowe pojęcia

Asertywność
„A to nie wszystko"
„Drzwiami w twarz"
Efekt Wertera
Gronowy model zmian społecznych
Huśtawka emocjonalna
Informacyjny wpływ społeczny
Konformizm
Makiawelizm
Modelowanie
Naśladownictwo
Niedostępność
„Niska piłka"
Normatywny wpływ społeczny
Projekcja
Pułapka utopionych kosztów

Reguła wzajemności
Społeczny dowód słuszności
„Stopa w drzwiach"
Teoria wpływu społecznego
Uleganie autorytetom
Uwikłanie w dialog
Wpływ społeczny
Zaangażowanie w działanie

Cialdini, R.B. (2009). *Wywieranie wpfy/wu na ludzi. Teoria i praktyka,* przekł. B. Wojciszke. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Doliński, D. (2005). *Techniki wpływu społecznego,* seria Wykłady z Psychologii, t. 12. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Gamian-Wilk, M. (2010). *Metodą małych kroków do celu. Rzecz o technice stopa w drzwiach.* Wrocław: Wydawnictwo Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej.

Lachowicz-Tabaczek, K. (red.) (2001). *Psychologia społeczna w zastosowaniach. Od teorii do praktyki.* Wrocław: Atla 2.

Rozdział 121

12.1. Atrakcyjność fizyczna
12.1.1. Czy kryteria urody są uniwersalne?
12.1.2. Od czego zależy piękno twarzy?
12.1.3. Od czego zależy piękno ciała?
Problem 12: **Czy oglądanie modelek szkodzi?**
12.1.4. Czasowe zmiany atrakcyjności
12.1.5. Czy piękne jest dobre?
12.2. Teorie atrakcyjności
12.2.1. Teorie zgodności
12.2.2. Teoria kar i nagród
12.2.3. Bezwiedny egotyzm
12.3. Wyznaczniki atrakcyjności
12.3.1. Zalety
12.3.2. Częstość kontaktów
12.3.3. Podobieństwo
12.3.4. Mimikra i koordynacja
Jak to się robi 12: Koordynacja i **lubienie**
12.3.5. Działania na rzecz interesu
12.4. Następstwa atrakcyjności
12.4.1. Reakcje emocjonalne
12.4.2. Sądy i oceny
12.4.3. Zachowania
Teoria 12: Teoria równowagi
12.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Atrakcjixi ość

Pewni ludzie bardziej nas pociągają niż inni - zjawisko to jest w psychologii społecznej analizowane pod nazwą atrakcyjności (dosłownie: przyciągania). Przedmiotem licznych badań są dwa rodzaje atrakcyjności. Po pierwsze, atrakcyjność fizyczna, czyli uroda, która wywodzi się z atrakcyjności seksualnej (oceny urody i atrakcyjności seksualnej niemal całkowicie się pokrywają), choć jej efekty daleko wykraczają poza sferę seksu, przede wszystkim dlatego, że wygląd w dużym stopniu decyduje o pierwszym wrażeniu. Wiele ludzi dobrze zdaje sobie z tego sprawę, czego świadectwem jest spędzanie całych godzin na poprawianiu wyglądu przed wyjściem. Po drugie, atrakcyjność interpersonalna, czyli ogólna postawa wobec innej osoby - niektóre jednostki są dla człowieka ogólnie atrakcyjne (choć wcale nie muszą być takie dla innych ludzi), inne zaś są ogólnie odpychające, czyli awersyjne. Atrakcyjność interpersonalna jest zwykle traktowana jako zjawisko jednorodne i utożsamiana z lubieniem innej osoby, pojawiają się jednak dane wskazujące na to, że niezależnym od lubienia rodzajem reakcji jest respekt, którym możemy obdarzać innych.

12.1. Atrakcyjność fizyczna

12.1.1. Czy kryteria urody są uniwersalne?

Kto jest piękny? Wczesne badania zarówno psychologiczne, jak i antropologiczne podkreślały, że to zależy od tego, kto patrzy, czyli że „piękno jest w oku patrzącego". Kryteria urody miałyby być silnie zróżnicowane zarówno indywidualnie, jak i kulturowo. Na przykład wśród amerykańskich mężczyzn znaleźć można takich, których podniecają głównie piersi bądź pośladki, bądź nogi, a ci ostatni dzielą się na tych, którzy reagują albo na nogi szczupłe, albo przeciwnie - by tak rzec, mięsiste (Wiggins, Wiggins i Conger, 1968). Podobnie miało być na poziomie kultur. W-niektórych kulturach (i tych jest więcej) cenione są ciała pulchne i obfite, podczas gdy w innych (mniej licznych) - szczupłe i smukłe. W niektórych za piękne uważane są piersi długie i zwisające, w innych przeciwnie - małe i sterczące. W niektórych kulturach zwraca się szczególną uwagę na oczy, w innych na uszy, w jeszcze innych - na genitalia. Sam Karol Darwin w swoim podstawowym dziele *O pochodzeniu gatunków* cytował (za pewnym „bystrym podróżnikiem") taki oto wzorzec piękności obowiązujący wśród północnoamerykańskich Indian:

> Spytaj Indianina z północy, kim jest piękność, a odpowie ci, że ma ona szeroką, płaską twarz, małe oczy, wystające kości policzkowe, trzy albo cztery czarne linie w poprzek każdego policzka, niskie czoło, duży szeroki podbródek, niezgrab-

> ny, haczykowaty nos, brązowoczerwoną skórę i piersi zwisające do pasa (Darwin, 1971, s. 289).

Kiedy jednak antropologowie przystąpili do porządnych badań terenowych, owego plemienia wyznającego tak dziwaczny kanon piękna nie udało się nigdy odnaleźć (niestety, Darwin nie podał jego nazwy). Kiedy zaś psychologowie przystąpili do metodologicznie porządnych badań (z wystandaryzowanymi bodźcami w postaci zdjęć, dużymi próbami, poprawnymi analizami statystycznymi), stwierdzili dwie proste prawidłowości, których wcale się nie spodziewali (przegląd tych badań: Langlois et al., 2000).

Po pierwsze, ludzie w obrębie tej samej kultury silnie zgadzają się co do tego, kto jest bardziej, a kto mniej piękny. Oceny te nie zależą ani od płci (zarówno osób ocenianych, jak i oceniających), ani wieku, ani żadnych innych cech demograficznych. Kilkadziesiąt badań obejmujących w sumie kilka tysięcy osób pokazało, że efektywna zbieżność ocen wynosi r = 0,90 (przy wartości maksymalnej 1,00). Jeżeli ktoś się podoba mieszkańcom warszawskiego Mokotowa, to w tym samym stopniu podoba się mieszkańcom Pcimia. Obie te grupy posługują się podobnymi kryteriami piękna.

Po drugie, jeżeli ten sam zestaw twarzy oceniają ludzie pochodzący z różnych kultur, a nawet ludzie różnych ras, to oceny poszczególnych grup są równie silnie zbieżne (0,88 dla ras, 0,94 dla kultur). Europejczycy, biali Amerykanie, czarni Amerykanie, Koreańczycy i Japończycy wyraźnie zgadzają się między sobą, którzy biali, czarni czy żółci są bardziej, a którzy mniej piękni. Ten wynik wydaje się mało prawdopodobny, gdyż jest niezgodny z powszechnym przekonaniem o kulturowej specyfice kryteriów piękna. Niesie on wyraźną sugestię, że wzorzec piękna nie jest efektem socjalizacji w konkretnej kulturze, lecz zawiera jakieś elementy ponadkulturowe. Faktem jednak jest, że w większości badań, na których opierają się te wnioski, uczestniczyli studenci. Ci zaś niezależnie od kraju, w którym żyją, są globalnymi nastolatkami uczestniczącymi w tej samej kulturze masowej i poddanymi tym samym wzorcom piękna rodem z Hollywood (i Bollywood). Krótko mówiąc, wszyscy oglądają *Titanica* i wiedzą, że piękna kobieta wygląda jak Kate Winslet, a przystojny mężczyzna - jak Leonardo di Caprio.

Bardziej przekonującym argumentem na rzecz pozakulturowego charakteru wzorca urody są fascynujące badania nad niemowlętami, które od lat prowadzi Judith Langlois ze współpracownikami (Hoss i Langlois, 2003). Dwumiesięczne niemowlę robi niewiele - śpi, czuwa, krzyczy, je i patrzy. Właśnie ta ostatnia umiejętność niemowlaków jest często wykorzystywana przez psychologów. Langlois pokazywała maluchom pary zdjęć, z których jedno przedstawiało twarz atrakcyjną, drugie zaś - twarz przeciętnej urody. Okazało się, że już dwumiesięczne niemowlęta dłużej patrzą na twarz atrakcyjną, a kiedy nieco urosną, chętniej bawią się z osobą o takiej twarzy. Równie zdumiewające jest to, że nie miały tu znaczenia ani płeć, ani wiek, ani nawet rasa osób przedstawionych na zdjęciach - niemowlaki zawsze wykazywały skłonność do dłuższego przyglądania się twarzom ładnym. Ponieważ trudno niemowlęta podejrzewać o zapatrzenie w hollywoodzkie wzorce urody, wyniki te sugerują, że nie tylko kultura decyduje o kryteriach piękna.

Czy to oznacza, że kryteria urody (a przynajmniej jakieś ich zaczątki) są człowiekowi wrodzone? Część badaczy uważa, że niekoniecznie, i argumentuje, iż mechanizmem odpowiedzialnym za upodobanie do twarzy ładnych jest zdolność ludzi (także niemowląt) do uśredniania dotychczasowych doświadczeń w postaci prototypów, o których była mowa w rozdziale 3.1.1. Różne widzieliśmy w życiu stoły, ale najbardziej „stołowaty" jest taki stół, który ma blat i cztery nogi. Jest to prototyp (pierwowzór) stołu. Stanowi on średnią arytmetyczną napotkanych dotychczas stołów i najbardziej nam się podoba. Ludzie generalnie preferują obiekty zbliżone do swoich prototypów - wolą najbardziej „ptasie" ptaki, „kwiatowate" kwiaty i „psie" psy (a nie „kocie"; Halberstadt, 2006). Powodem, dla którego preferują bodźce bliskie prototypom kategorii, jest to, że bodźce typowe są łatwiej przetwarzane, a subiektywne poczucie płynności przetwarzania, objawiające się poczuciem dużej łatwości i szybkości wydawania sądów, stanowi silną przesłankę wrażeń estetycznych. Bodźce uważamy za ładne, kiedy są łatwe do przetwarzania - na tej zasadzie działa nie tylko typowość, lecz także kontrast figura-tło, symetryczność czy powtarzalność (Reber, Schwarz i Winkielman, 2004). Podobnie z twarzami - ludzie wolą najbardziej „twarzowate" twarze, a jak się przekonamy nieco dalej, twarze ładne są bardziej niż brzydkie zbliżone do prototypu ludzkiego oblicza. Dzieci szybko uczą się prototypu twarzy (wyglądu przeciętnej twarzy napotykanej w swoim otoczeniu), a ponieważ twarze ładne są bardziej zbliżone do niego, wolą je od brzydkich. Zjawisko to występuje już u dwudniowych noworodków, co sugeruje, że prototyp twarzy ludzkiej jest wrodzony, ludzie zaś rodzą się ze zdolnością do jego rozpoznawania

i modyfikacji (Slater et al., 2000). Ponieważ prototyp twarzy (i czegokolwiek innego) jest uśrednieniem twarzy napotykanych w otoczeniu, ideał piękna - i nasze oceny urody twarzy - mogą ulegać szybkim zmianom pod wpływem doświadczenia. Wielokrotna ekspozycja zdjęć twarzy zniekształconych w Photoshopie w taki sposób, że pomniejszono albo powiększono ich centralną część (dzięki czemu każda wyglądała jak odbicie we wklęsłym lub wypukłym lustrze), powodowała zmianę ocen tego, co jest twarzą normalną - a co za tym idzie - atrakcyjną. Fakt, że do pojawienia się takich zmian wystarczyło 110 ekspozycji i 5 minut, jest dobrym świadectwem plastyczności naszych prototypów (Rhodes et al., 2003).

12.1.2. Od czego zależy piękno twarzy

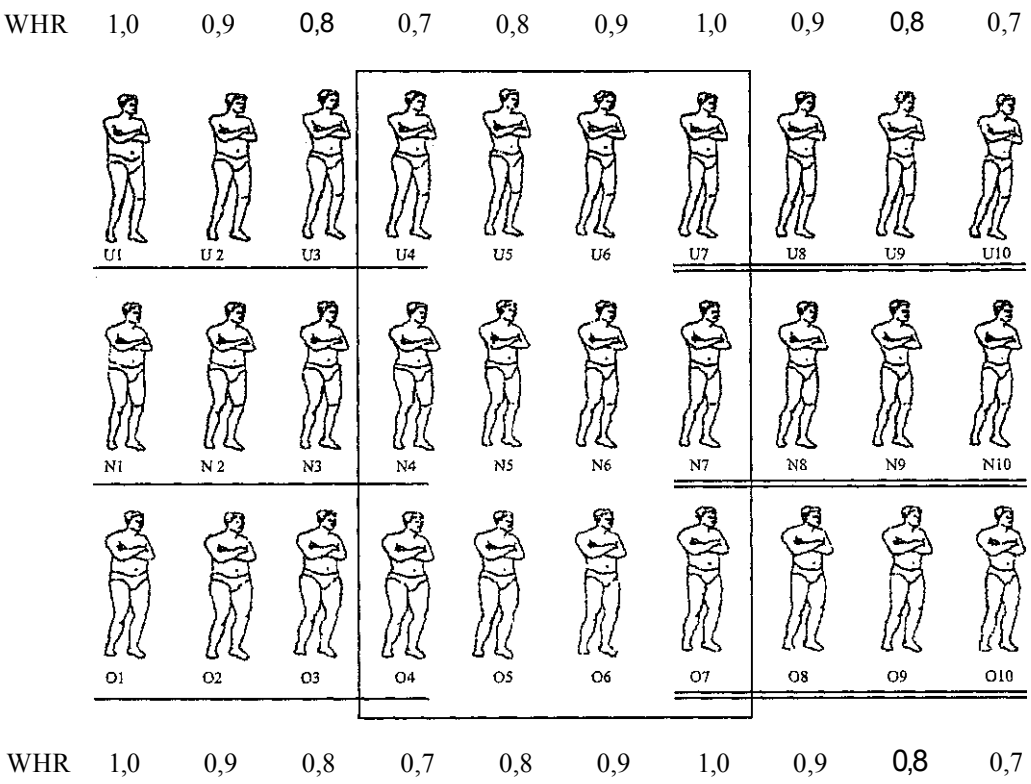
Wiele badań przekonuje, że głównymi wyznacznikami urody twarzy są trzy jej własności: średniość, symetria i męskość-kobiecość (Rhodes, 2006). Amerykańskie psycholożki Langlois i Roggman (1990) wykonały przełomowe badanie, w którym konstruowały twarze kompozytowe z twarzy rzeczywistych. To znaczy poddawały zdjęcia tych ostatnich obróbce cyfrowej - zamieniały je na piksele, po czym na poziomie pikseli je uśredniały, tworząc sztuczne twarze złożone z 2, 4, 8, 16 lub 32 twarzy rzeczywistych. Okazało się, że im większa liczba twarzy składała się na dany kompozyt, tym był on ładniejszy, co ilustruje rycina 12.1. Średnie jest piękne! Oczywiście nie w tym znaczeniu, że średniacy są najbardziej urodziwi, ale w sensie atrakcyjności twarzy zbliżonych do średniej tego, co spotyka się w populacji, czyli do prototypu ludzkiej twarzy. To dlatego ładne twarze bardziej nam się mieszają z innymi ładnymi, natomiast brzydotę zapamiętujemy znacznie lepiej. Po prostu ładne twarze wszystkie są podobne do siebie (i do prototypu), natomiast brzydkim można być na wiele różnych sposobów - można mieć oczy zbyt małe albo zbyt duże, rozstawione zbyt szeroko albo zbyt wąsko itd. Wyniki Langlois były tak sprzeczne z intuicją, że kwestionowano je pod rozmaitymi względami, obroniły się jednak przed krytyką i dziś dobrze wiadomo, że prawidłowość „średnie jest piękne" dotyczy twarzy osób obu płci i wywodzących się z różnych kultur, w tym Indian Ache prowadzących plemienny tryb życia w dżunglach Amazonii i nieoglądających telewizji.

Drugim czynnikiem decydującym o urodzie twarzy jest symetria, choć jej efekty są znacznie słabsze od średniości. Symetria w dużym stopniu pokrywa się ze średniością, ale można rozdzielić ich wpływy za pomocą pewnych technik analizy statystycznej. Symetria jest częstym kryterium wyboru partnera wśród zwierząt, co dobrze służy własnym interesom reprodukcyjnym samic, jako że samce o symetrycznych ogonach są w lepszej kondycji i mają lepsze geny do zaofiarowania samicom (jeżeli któryś ma poszarpany ogonek, to znaczy na przykład, że już dał się dopaść drapieżnikowi albo jakiejś chorobie). Oczywiście podobny sposób myślenia pojawia się i w rozważaniach nad atrakcyjnością twarzy - wolimy twarze średnie i symetryczne, dlatego że znamionują lepsze zdrowie lub wyposażenie genetyczne, o czym będzie mowa dalej.

Trzeci wyznacznik urody wiąże się z dymorfizmem płciowym, czyli odmiennością twarzy kobiet i mężczyzn. Kobiety mają większe oczy, pełniejsze wargi i drobniejsze kości policzkowe, mężczyźni zaś wydatniejsze łuki brwiowe, szersze żuchwy, dłuższe i szersze podbródki, w dodatku często porośnięte włosiem. Te różnice, zresztą silnie powiązane z poziomem testosteronu (hormonu męskiego) i estrogenu (hormonu żeńskie-

Rycina 12.1. Ilustracja efektu uśredniania twarzy po ich digitalizacji. Pojedyncza twarz (skrajna z lewej strony) staje się coraz ładniejsza, kiedy nakładać na nią coraz więcej twarzy rzeczywistych (skrajna z prawej strony jest złożeniem 32 twarzy rzeczywistych)

Źródło: Halberstadt, 2006, s. 167.



Rycina 12.2. Sylwetki mężczyzn używane w badaniach Singha (centralna część ryciny) oraz Szmajke (całość). W górnym wierszu znajdują się sylwetki z niedowagą, w środkowym - z wagą prawidłową, w dolnym - z nadwagą. Kolumny różnią się wielkością wcięcia w talii (proporcją obwodu w talii do obwodu w biodrach od 0,7 do 1,0). Sylwetki z lewej strony (podkreślone linią pojedynczą) mają niską proporcję ramiona/biodra, sylwetki z prawej strony (podkreślone linią podwójną) mają wysoką proporcję ramiona/biodra

Źródło: Szmajke, 2004, s. 111.

go), pozwalają mówić o niejednakowym stopniu męskości czy kobiecości poszczególnych twarzy. Nie ulega wątpliwości, że im bardziej kobieca jest twarz kobiety, tym bardziej urodziwa, a zależność ta pozostaje silna, stwierdzana w różnych kulturach i dla obserwatorów obojga płci. Natomiast nasilona męskość twarzy męskiej czasami podnosi jej atrakcyjność, czasami obniża, a czasami wcale nie ma na nią wpływu (Gangestad i Scheyd, 2005).

Z jednej strony trudno się temu dziwić - mężczyzna z bardzo wydatnymi łukami brwiowymi, małymi oczami i wielką żuchwą wygląda niezbyt subtelnie, a szczerze mówiąc, jak troglodyta. Stąd też stwierdza się związek raczej krzywo- niż prostoliniowy: atrakcyjność męskiej twarzy jest największa przy umiarkowanym, a nie maksymalnym natężeniu cech męskich. Z drugiej strony mężczyźni o wybitnie męskich twarzach są spostrzegani, co prawda, jako bardziej męscy i dominujący, ale też jako mniej skłonni do inwestowania w długotrwały związek, a przy tym zimni i mniej godni zaufania. Stąd też preferencja cech męskich może być uzależniona od sytuacji kobiety dokonującej oceny. Kobiety, które same są atrakcyjne, oceniają silnie męskie twarze jako bardziej dla nich pociągające niż kobiety mniej atrakcyjne, być może dlatego, że te pierwsze podświadomie mniej obawiają się opuszczenia przez takiego mężczyznę.

12.1.3. Od czego zależy piękno ciała

W ten sposób doszliśmy do ciała, które podobnie jak twarz decyduje o atrakcyjności człowieka. Istotne okazały się dwie własności ciała - jego wielkość i kształt. Wielkość jest mierzona zazwyczaj wskaźnikiem masy ciała (BMI - *Body Mass Index),* który oblicza się, dzieląc wagę (w kilogramach) przez wzrost (w metrach) podniesiony do kwadratu. Powszechnie przyjmuje się, że u osób dorosłych BMI poniżej 17,5 oznacza wychudzenie, od 17,5 do 18,6 - niedowagę, od 18,6 do 24,9 - wartość prawidłową, od 25,0 do 29,9 - nadwagę, od 30,0 zaś otyłość. Na rycinie 12.2 zróżnicowanie BMI zostało ujęte w wierszach - sylwetki na górze przedstawiają niedowagę, środkowe - wagę prawidłową, a dolne - nadwagę. Natomiast zróżni-

cowanie w kolumnach dotyczy proporcji obwodu w talii do obwodu w biodrach - czyli wcięcia w talii, najlepiej jak dotąd zbadanego aspektu kształtu ciała. Po osiągnięciu dojrzałości płciowej kobiety i mężczyźni silnie się różnią wielkością tego wcięcia. U większości zdrowych kobiet przed menopauzą wcięcie mieści w przedziale od 0,67 do 0,80, u większości zaś zdrowych mężczyzn pozostaje w przedziale od 0,85 do 0,95.

W naszej kulturze ideał kobiecego ciała nieustannie chudnie przez okres ostatnich 50 lat. Wystarczy porównać Marylin Monroe (lata 50. XX wieku) z Kate Moss (lata 90.). Z dekady na dekadę chudną Miss America i króliczki Playboya, które od późnych lat 70. popadły w niedowagę i do dziś w niej pozostają. Równie mocno schudły modelki z okładek pism przedstawiających modę, takich jak *Vogue* czy *Cosmopolitan,* i coraz bardziej kuse są ich stroje (Sypeck, Gray i Ahrens, 2004). Dlaczego ideał urody chudnie? Najbardziej przekonujące jest wyjaśnienie w kategoriach walki o status - żeby być lepszą od innych, żeby mieć coś, czego one nie mają. W społecznościach plemiennych, często nękanych niedostatkiem żywności, ceniło się ciała obfite, a im wyższy był status kobiety, tym więcej miała ciała (Buss, 2001). W naszej współczesnej cywilizacji dostęp do żywności nie jest problemem, w przeciwieństwie do utrzymania szczupłej sylwetki, która wyróżniałaby kobietę spośród innych. Stąd też im wyższa pozycja społeczna kobiety, tym mniej ma ona ciała. Na przykład we współczesnej Polsce korelacja między wykształceniem (mierzonym w latach nauki) a BMI wynosi -0,24 dla kobiet, a dla mężczyzn takiej korelacji się nie obserwuje (Baryła, 2004). Liczne badania wskazują, że szczupłość jest wyznacznikiem ocen atrakcyjności rzeczywistych kobiet, a kiedy uwzględnić szczupłość i kształt ciała (wcięcie w talii) w tym samym badaniu, to ta pierwsza okazuje się kilkakrotnie silniejszym wyznacznikiem ocen niż ten drugi (Swami et al., 2007). Często jednak się stwierdza, że mężczyźni preferują umiarkowane poziomy szczupłości, podczas gdy kobiety sądzą, iż wolą oni niedożywienie.

Drugim wyznacznikiem atrakcyjności ciała jest jego kształt, przedstawiający się - rzecz jasna - odmiennie dla kobiet i mężczyzn. Andrzej Szmajke (2004) pokazał, że dla urody męskiej kluczowe znaczenie ma proporcja obwodu w ramionach do obwodu w pasie - mężczyźni przystojni to tacy, którzy mają większy obwód w ramionach niż w pasie, ich sylwetka przypomina zatem literę V (prawa strona ryciny 12.2). Z kolei Devendrá Singh (1993a) pokazywał badanym sylwetki kobiet przypominające te z centralnej części ryciny 12.2 i stwierdził, że obu płciom najbardziej podobała się sylwetka o umiarkowanej masie ciała i wcięciu w talii 0,70 (obwód w talii do obwodu w biodrach). Również wspomniane króliczki *Playboya* co prawda chudną, ale wcięcie w talii utrzymują na poziomie 0,70 plus-minus 0,02, a tę proporcję miała zarówno Marylin Monroe, jak i ma Kate Moss. Choć więc ideał kobiecego piękna chudnie, wciąż utrzymuje jedną cechę - wcięcie w talii równe 0,70. Singh sformułował interesujące hipotezy, że wcięcie w talii jest dobrym wskaźnikiem zdrowia i wartości reprodukcyjnej kobiety oraz że to o wielkości 0,70 jest ponadkuturowym niezmiennikiem kobiecej urody, przynajmniej u kobiet o średniej i małej masie ciała.

Pierwsza z tych hipotez znajduje znaczne poparcie w wynikach badań medycznych wskazujących, że wydatne wcięcie w talii sygnalizuje prawidłowy poziom estrogenu i brak poważnych chorób, zanikowi zaś wcięcia wskutek odkładania się tłuszczu w okolicy talii towarzyszy podwyższone ryzyko zapadalności na cukrzycę, nadciśnienie, wylew, choroby sercowo-naczyniowe i niektóre rodzaje raka (Singh, 1993b). Różne badania dowodzą ponadto, że zdrowy poziom wcięcia w talii świadczy o wysokiej wartości reprodukcyjnej. Dziewczęta z większym wcięciem szybciej przejawiają aktywność hormonalną związaną z osiąganiem dojrzałości płciowej i w młodszym wieku rodzą pierwsze dziecko. Dojrzałe mężatki relacjonują mniej kłopotów z zajściem w ciążę, a kobiety leczone z powodu bezpłodności częściej odnoszą sukces na drodze sztucznego zapłodnienia. Badania nad młodymi wrocławiankami rodzącymi pierwsze dziecko pokazały, że kobiety o większym wcięciu w talii wydają na świat większe dzieci, waga noworodka zaś jest najlepszym predyktorem jego przeżycia (Pawłowski i Dunbar, 2005). Dotyczy to jednak kobiet o stosunkowo dużej masie ciała (powyżej 54 kg), natomiast u kobiet drobnych takim predyktorem jest BMI.

Druga hipoteza Singha, że wcięcie w talii jest powszechnym upodobaniem mężczyzn kierowanym do kobiet, okazała się bardziej kontrowersyjna. Większość dotychczasowych badań dowodzi, że w kręgu cywilizacji zachodniej jest ona prawdziwa w odniesieniu do kobiet o umiarkowanej i małej masie ciała (Singh, 2004). Nawet pierwsze operacje plastyczne prowadzone w XIX wieku polegały na usuwaniu najniższego żebra, a więc zwiększaniu wcięcia w talii. Nie ma jednak pewności, czy tak jest i w innych kulturach, przede wszystkim niedotkniętych wzorcami piękna cywi-

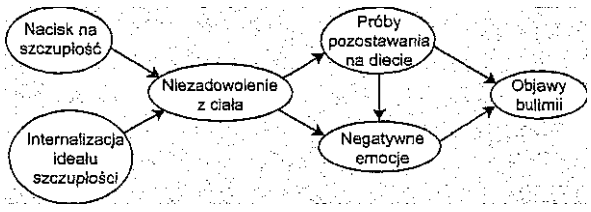
lizacji zachodniej. Takie kultury są współcześnie dość nieliczne i badacze tropią je w różnych zakątkach globu, czasami znajdując w nich upodobanie do wcięcia w talii (jak u mieszkańców Bakossilandu w Kamerunie, Gwinei-Bissau i Azorów, gdzie prawie nie ma telewizji), czasami z pewnymi poprawkami (Shiwiar z Ekwadoru), a czasami nie znajdując go zupełnie (jak w wypadku ludów Matsigenka z Peru czy Hadza z Tanzanii - oba cenią sobie jedynie obszerniejsze sylwetki). Inną drogę rozwiązywania tego problemu stanowi badanie osób w ogóle pozbawionych wizualnych doświadczeń, którym trudno wykształcić wyuczony wzorzec kulturowy. Mężczyźni niewidomi od początku życia również wolą sylwetki kobiet z wcięciem w pasie, choć ich preferencje są nieco słabsze niż u mężczyzn mających normalne doświadczenia wizualne (Karremans, Frankenhuis i Arons, 2010).

Hipotezy Singha i innych ewolucjonistów zakładają, że preferencje mają sens biologiczny - mężczyźni wykazują upodobanie do takich cech wyglądu kobiet (kobiety zaś - do wyglądu mężczyzn), które im samym pozwolą odnieść sukces reprodukcyjny, czyli rozprzestrzenić w następnych pokoleniach swoje geny, a wraz z nimi i owe upodobania. Oczywiście nie chodzi tu o świadome kalkulacje - widząc kobietę w kształcie gitary, mężczyźni nie myślą sobie „o, z tą to można odnieść duży sukces rozrodczy i mieć liczne wnuki", tylko po prostu im się ona podoba. Podobnie jak na widok jabłka nie myślimy „ale masa węglowodanów - mogę teraz uzupełnić nękający mnie brak kalorii" - po prostu czujemy, że wygląda smakowicie i mamy ochotę je zjeść. Kluczowym dla ewolucjonizmu argumentem są dowody na związek atrakcyjnego wyglądu z sukcesem reprodukcyjnym, czyli liczbą dzieci (a jeszcze lepiej - wnuków), a przynajmniej z zachowaniami, które maksymalizują szanse takiego sukcesu. Rosnąca liczba współczesnych danych dostarcza takich dowodów

Problem 12: Czy oglądanie modelek szkodzi?

Niezależnie od powodów, dla których ideał kobiecego ciała chudnie,, ten proces jest źródłem poważnych problemów, ponieważ oznacza rosnący rozziew między nierealistycznymi ideałami a rzeczywistością, Ideał piękna może sobie chudnąć bez końca, gdyż jest bytem wirtualnym - występuje głównie w reklamach, filmach i kolorowych pismach. Przedstawione tam kobiety tak naprawdę nie istnieją, istnieją tylko ich ulotne obrazy albo komputerowo podrasowane, albo bardzo silnie wyselekcjonowane, co.na jedno, wychodzi (zdjęcia do jednego numeru *Playboya* wybiera się spośród kilku tysięcy ujęć). Natomiast kobiety rzeczywiste mają tu problem, ekspozycja na tego rodzaju przekazy prowadzi bowiem do uwewnętrznienia „chudego ideału", czyli nabrania osobistego przekonania, że kobieta piękna to kobieta chuda (Grabę, Ward i Hyde, 2008) Z drugiej strony obrazy takie są elementem zewnętrznego nacisku na to, aby być szczupłą, wywieranego nie tylko przez media, lecz także przez innych ludzi, w tym najbliższych, którzy pozostają pod wpływem mediów. Oba te czynniki (własny ideał i nacisk otoczenia) prowadzą do spadku satysfakcji ze swojego ciała, ponieważ ciała rzeczywistych kobiet nie przystają do ideału - choćby dlatego, że kobiety pracują (z reguły na siedząco), rodzą dzieci i mają coraz więcej lat, a wszystkie te czynniki owocują wzrostem ilości tłuszczu i BMI.

Odsetek kobiet (ale nie mężczyzn) niezadowolonych z własnego ciała rośnie nieprzerwanie od 40 lat. W obecnej Polsce aż 45% kobiet chciałoby schudnąć, a tylko 5% - przytyć (TNS OBOP, 2004). To oczywiście prowadzi do prób odchudzania się (co piąta kobieta czyni to intensywnie), które często kończą się niepowodzeniem - aby wyrównać niedobór kalorii, trzeba się od czasu do czasu najeść i łatwo tu stracić kontrolę. To z kolei wywołuje różne emocje negatywne, które skutkują epizodami objadania się, jako że jedzenie koi nas w stresie. Podłużne badania amerykańskich nastolatek pokazały, że niezadowolenie z ciała, intensywne odchudzanie się i negatywne emocje mierzone w pierwszej fali badań są czynnikami ryzyka objawów bulimii w 20 miesięcy później (Stice, 2001). Jak ilustruje rycina 12.3, im mocniej w pierwszej fali badań nastolatki odczuwały nacisk otoczenia na bycie szczupłą i im głębiej zinternalizowały szczupły ideał kobiecego ciała, tym bardziej były niezadowolone z własnego ciała. Kolejne fale badań pokazały, że im bardziej były niezadowolone z ciała, tym bardziej próbowały później pozostawania na diecie i tym częściej doświadczały negatywnych emocji (związanych głównie z niewystarczającym trzymaniem się jej). Oba te skutki prowadziły do nasilenia objawów anoreksji, czyli jadłowstrętu. Oglądanie nierealistycznie szczupłych modelek jest więc groźne dla zdrowia, o ile prowadzi do internalizacji ideału szczupłości i odczuwania nacisku społecznej normy szczupłości.



Rycina 12.3. Związki pomiędzy początkowo mierzonym naciskiem normy szczupłości i uwewnętrznieniem szczupłego ideału a mierzonym potem niezadowoleniem z ciała, próbami pozostawania na diecie, doświadczaniem negatywnych emocji oraz - mierzonym na końcu - natężeniem symptomów bulimii

W trwającym dwa lata badaniu wzięło udział 231 dziewcząt. Liczby oznaczają siłę związków..

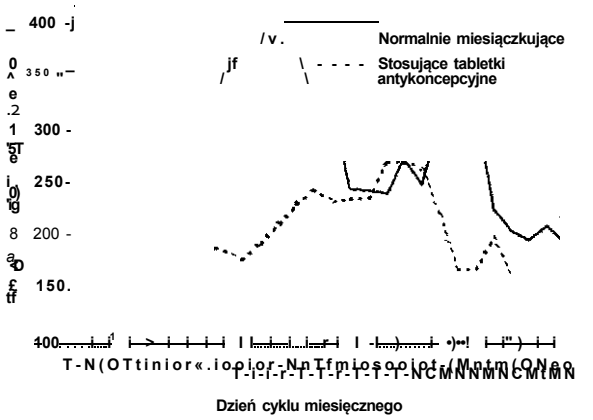
Źródło: Stice, 2001, *s'.* 128.

(Gallup i Frederick, 2010). Na przykład badania losów niegdysiejszych absolwentów uczelni pokazują, że ci, którzy byli uważani za atrakcyjnych przez swoich rówieśników, żyli potem dłużej (co wykazała analiza nekrologów dokonana kilkadziesiąt lat później), a także dochowali się większej liczby dzieci. Dokonywane przez mężczyzn oceny atrakcyjności twarzy kobiet pozwalają przewidywać poziom ich estrogenu i zdrowie reprodukcyjne, natomiast atrakcyjność twarzy mężczyzn pozwala przewidywać ich siłę fizyczną (u boliwijskich rolników, andyjskich pasterzy i amerykańskich studentów) i pozytywnie wiąże się z jakością plemników produkowanych przez ich jądra. Kobiety 0 większym wcięciu w pasie cechują się lepszym zdrowiem reprodukcyjnym - miesiączkują częściej 1 bardziej regularnie, rzadziej zapadają na choroby serca i cukrzycę. Mężczyźni o sylwetce bardziej zbliżonej do litery V (przewaga obwodu w ramionach nad obwodem w pasie) cechują się znaczniejszą siłą fizyczną^ mają też wyższy poziom testosteronu i większą liczbę partnerek seksualnych. Każda pojedyncza różnica jest z reguły niewielka (choć przekracza poziom wahań przypadkowych), wspólnie jednak składają się one na przekonujący dowód, że atrakcyjność fizyczna przekłada się na większą szansę sukcesu reprodukcyjnego zarówno kobiet, jak i mężczyzn.

12.1.4. Czasowe zmiany atrakcyjności

Fizyczna a trakcyjność kobiet faktycznie zmienia się wraz z fazami ich cyklu miesięcznego. W jednym z badań kilkudziesięciu młodym kobietom robiono dwukrotnie zdjęcia - raz w fazie jajeczkowania i raz po jego zakończeniu, w końcowej fazie cyklu. Potem te pary zdjęć dawano innym kobietom i mężczyznom z prośbą o wskazanie ładniejszego. Przedstawiciele zarówno jednej, jak i drugiej płci znacząco częściej wybierali zdjęcia z okresu nasilonej płodności, choć różnice te nie były duże (Roberts et al., 2004). W innych badaniach mierzono faktyczny poziom estrogenu u kobiet w fazie owulacji, co pozwoliło stwierdzić, że twarze kobiet o wyższym poziomie tego hormonu były oceniane jako bardziej atrakcyjne i kobiece, a także jako zdrowsze (Law Smith et al., 2006). Efekty te są jednak na tyle słabe, że znikają pod wpływem makijażu, który, rzecz jasna, czyni twarze atrakcyjniejszymi niezależnie od fazy cyklu.

Niecodzienny, ale bardzo przekonujący dowód na wzrost atrakcyjności fizycznej w fazie nasilonej płodności pochodzi z badań nad „tańcem na łonie" *{top dancing).* Na południu Ameryki, w ciemnych



Rycina 12.4. Wielkość zarobku tancerek na jednej zmianie w zależności od dnia ich cyklu owulacyjnego (oddzielnie dla kobiet zażywających lub nie doustne środki antykoncepcyjne)

Źródło: Miller, Tybur i Jordan, 2007, s. 378.

i zadymionych barach dla mężczyzn tańczą striptizerki, a w mieście Albuquerque (Nowy Meksyk) istnieje jeszcze dodatkowa atrakcja-po części oficjalnej striptizerki, już ubrane w stringi, siadają na kolanach wybranego mężczyzny i w tym miejscu wykonują dla niego przez 3 minuty indywidualny taniec. Mężczyzna jest przy tym całkowicie ubrany i nie wolno mu dotykać tancerki, aczkolwiek może, a nawet powinien, uhonorować ją napiwkiem wetkniętym za stringi. Analizując ponad 5 tysięcy takich tańców, Miller, Tybur i Jordan (2007) wykryli, że przeciętna wysokość zarobku kobiety podczas jednej zmiany w pracy bardzo silnie zależała od dnia jej cyklu, w którym owa zmiana miała miejsce. Jak ilustruje rycina 12.4, zarobek był tym większy, im bliżej owulacji, a podczas jajeczkowania suma napiwków stawała się znacznie wyższa (335 dolarów) niż przed (260) czy po nim (185). Dotyczyło to jednak tylko kobiet normalnie miesiączkujących, ale nie tych na tabletce antykoncepcyjnej, które w rezultacie zarabiały zdecydowanie mniej. Najwyraźniej mężczyźni traktują owulujące (a więc szczególnie w danym momencie płodne) kobiety jako bardziej pociągające niż w innych fazach cyklu. Estrus kobiet jest więc mniej ukryty, niż się powszechnie uważa. Fascynujące, że zarówno kobiety, jak i mężczyźni zdają się lepiej wykrywać estrus swoimi zachowaniami niż za pomocą świadomych ocen. W sprawach seksu nasze ciała bywają bystrzejsze od umysłów.

12.1.5. Czy piękne jest dobre?

Liczne wyniki badań przekonują że ludzie ulegają złudzeniu, iż „piękne jest dobre", czyli przypi-

Tabela 12.1. Spostrzegane (sądy) i faktyczne (pomiary) różnice oraz odmienność traktowania osób atrakcyjnych i nieatrakcyjnych fizycznie w świetle metaanaliz

Cecha/aspekt	Sądy	Pomiary
Dzieci (ogółem)	1,11	0,40
Kompetencje	1,10	0,40
Przystosowanie	0,95	0,39
Funkcjonowanie społeczne	0,92	0,92
Popularność	1,33	0,77
Dorośli (ogółem)	0,50	0,40
Kompetencje zawodowe	0,96	0,76
Przystosowanie	0,25	0,16
Funkcjonowanie społeczne	0,45	0,20
Popularność	0,49	0,65
Inteligencja	_	0,07
Samoocena	...	0,24
Zdrowie fizyczne	...	0,38
Traktowanie dzieci (ogółem)		0,69
Obdarzanie uwagą		0,29
Selekcja edukacyjna		0,81
Interakcje negatywne		-0,64
Interakcje pozytywne		0,52
Traktowanie dorosłych (ogółem)		0,54
Obdarzanie uwagą		1,09
Pomaganie/współpraca		0,36
Interakcje negatywne		-0,54
Interakcje pozytywne		0,57

Wskaźnikiem różnicy jest d, czyli standaryzowana różnica między średnimi dla osób atrakcyjnych i nieatrakcyjnych; *d = 0,20* - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża

Źródło: na podstawie metaanaliz w Langlois et al., 2000, s. 400 i 403.

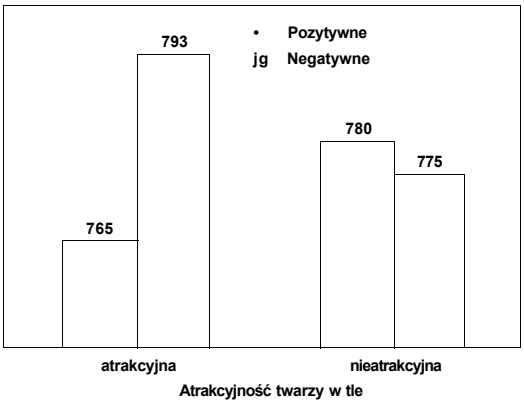
sują jednostkom atrakcyjnym bardziej pozytywne cechy, a także lepiej je traktują niż osoby nieatrakcyjne. Ponieważ większość tych badań jako miarą atrakcyjności posługiwała się dość zawodnymi ocenami atrakcyjności twarzy nieznanych osób, tym bardziej przekonująca jest metaanaliza danych dokonana przez Judith Langlois i współpracowników (2000), ponieważ wzięli oni pod uwagę tylko te badania, w których oceny atrakcyjności pochodziły od ludzi dobrze znających oceniane osoby. Wyniki tej analizy, przedstawione w tabeli 12.1, okazały się dość zdumiewające. Wbrew licznym mądrościom potocznym, że „nie należy sądzić zawartości po opakowaniu", ludzie to właśnie czynią, oceniając innych. Zarówno dzieci, jak i dorośli o ładnym wyglądzie są lepiej oceniani i to nie tylko pod względem funkcjonowania społecznego czy popularności, lecz także kompetencji intelektualnych i zawodowych. Są też lepiej traktowani - obdarza się ich większą uwagą, częściej spotykają się z pomocą, rzadziej zaś z niechęcią. Co jeszcze bardziej zdumiewające, kiedy badacze porównali osoby atrakcyjne z nieatrakcyjnymi pod względem obiektywnie mierzonych cech, takich jak kompetencje intelektualne, zawodowe czy inteligencja, ci pierwsi okazali się lepsi. Przeczy to przekonaniu, że „piękne jest dobre" stanowi jedynie złudzenie. Różnice obiektywne były przeważnie mniejsze od różnic spostrzeganych, ale również daleko odbiegały od zera. Niemal wszystkie te badania przeprowadzono w USA (i Kanadzie), nie wiadomo zatem, czy obowiązują one także w Polsce i innych kulturach. Kilka badań zrealizowanych z udziałem uczestników wywodzących się z Azji i Afryki przyniosło dość sprzeczne wyniki i trudno tu o jednoznaczne konkluzje.

Najprostsze wyjaśnienie wpływu urody na spostrzeganie innych odwołuje się do efektu aureoli: fizyczna atrakcyjność jest sama w sobie przyjemna, powoduje więc skłonność do ogólnie pozytywnej oceny danej osoby i ta opinia „promieniuje" (niczym aureola) na wszystkie pozostałe jej cechy, prowadząc do ich zawyżonej oceny. W myśl tego wyjaśnienia (Anderson, 1981) korzystny wygląd powinien upozytywniać wszelkie sądy o danej osobie, jeżeli tylko mają one wartościujący charakter. W rzeczywistości jednak atrakcyjność niejednakowo wpływa na widzenie różnych cech, jak wskazują dane z tabeli 12.1, i ma ona też ciemną stronę - ludzie atrakcyjni oceniani są jako bardziej próżni, zarozumiali i niewierni swoim partnerom (Dermer i Thiel, 1975).

Wyjaśnienie najczęściej przyjmowane odwołuje się do kategorii stereotypu. Ponieważ jakość wyglądu jest łatwa do zaobserwowania, staje się ona podstawą do klasyfikowania ludzi na różne kategorie, z których każda zawiera szereg cech psychicznych kojarzonych z danym wyglądem. Stereotyp osoby atrakcyjnej oznaczony jest ogólnie pozytywną reakcją afektywną i składa się z cech przede wszystkim dodatnich, choć zawiera też niewielką liczbę cech ujemnych, takich jak próżność. Zidentyfikowanie jakiejś osoby jako atrakcyjnej prowadzi zatem do automatycznego przeniesienia na nią tej właśnie reakcji afektywnej i przypisania jej zawartych w stereotypie cech, tak jak ma to miejsce w wypadku każdego spostrzegania stereotypowego (zob. rozdz. 19.4). Wyjaśnienie w kategoriach stereotypu napotyka jednak trudności - na przykład stereotypy zwykle silniej wpływają na spostrzeganie pod nieobecność szczegółowych, indywidualizujących danych na temat ocenianego człowieka,

natomiast wszystkie dane z tabeli 12.1 wskazujące na bardziej pozytywne spostrzeganie osób atrakcyjnych pochodzą od osób, które dobrze je znały. Ponadto nieliczne dane na ten temat świadczą 0 tym, że to raczej brzydota obniża oceny, niż piękno je podwyższa (Griffin i Langlois, 2006). Ogólnie rzecz biorąc, zło jest bardziej zróżnicowane niż dość jednorodne dobro - co obowiązuje i w wypadku wyglądu fizycznego. Istnieje znacznie więcej sposobów bycia brzydkim niż bycia ładnym. Brzydkim można być na przykład wskutek otyłości, ale i wychudzenia; wskutek braku włosów, ale 1 ich nadmiaru itd. A ładnym można być, tylko plasując się z dala od tych krańców. W konsekwencji osoby ładne są bardziej jednorodne i do siebie podobne - na przykład badania nad błędami w rozpoznawaniu twarzy wskazują, że osoby ładne zacznie częściej są ze sobą mylone niż brzydkie. Tak więc, choć zasadne jest postulowanie jednego stereotypu osoby fizycznie atrakcyjnej, postulowanie jednego stereotypu osoby brzydkiej pozostaje dosyć nierealistyczne, ponieważ musiałby on zawierać wykluczające się cechy fizyczne.

Z tego rodzaju trudnościami lepiej sobie radzi trzecie wyjaśnienie efektów atrakcyjności fizycznej, w myśl którego wygląd spostrzeganego człowieka jest źródłem jego pozytywnego bądź negatywnego oznakowania afektywnego funkcjonującego jako wstępna hipoteza na temat tej jednostki sprawdzana w dalszym procesie jej spostrzegania. Ponieważ własne hipotezy najczęściej sprawdzamy w sposób sprzyjający ich potwierdzeniu (zob. rozdz. 5.4.3), negatywne lub pozytywne oznakowanie prowadzi do wykrycia dalszych cech, które przeważnie okazują się również bądź to negatywne, bądź pozytywne. Po pierwsze dlatego, że poszukując danych o cechach osób ładnych, bardziej interesujemy się ich zaletami niż wadami, w wypadku zaś osób brzydkich bardziej poszukujemy wad niż zalet. Wykazał to opisywany już w rozdziale 5 eksperyment, którego wyniki przedstawia rycina 5.11. Po drugie dlatego, że niejednoznaczne zachowania zyskują sobie pozytywną interpretację, kiedy ich wykonawcą jest osoba ładna, negatywną zaś - gdy brzydka. W jednym z eksperymentów badani otrzymywali opisy szeregu zachowań pewnej dziewczyny, przy czym zachowania te („prawie cały dzień Anna była pod wrażeniem swojego niepokojącego snu") mogły być widziane jako przejaw pozytywnej cechy „wrażliwość" albo negatywnej „nadwrażliwości". Kiedy przedstawiona na zdjęciu Anna była ładna, wnioskowano, że jest ona osobą wrażliwą, gdy jednak była brzydka, dokładnie te same opisy zachowań stawały się podstawą do wniosku o nadwrażliwości (Wojciszke, 1991). Przy czym wszystko to działo się jedynie pod warunkiem, że badani widzieli fotografię Anny przed czytaniem opisów zachowań i w trakcie. Kiedy otrzymywali jej zdjęcie po zapoznaniu się z zachowaniami, atrakcyjność nie wywierała żadnego wpływu na oceny.



Rycina 12.5. Automatyczne efekty atrakcyjności fizycznej - czas reakcji na słowa pozytywne i negatywne wyświetlane na tle twarzy atrakcyjnych i nieatrakcyjnych

Źródło: na podstawie danych w van Leeuwen i Macrae, 2004, s. 642.

Przytoczone badania sugerują, że atrakcyjność fizyczna wzbudza pozytywną reakcję afektywną, a ta zmienia proces przetwarzania danych, przy czym ten wpływ afektu na sposób ich przetwarzania jest bezwiedny (automatyczny). Bardziej bezpośrednio dowodzi tego eksperyment, w którym badanym wyświetlano na ekranie komputera kilkadziesiąt pojedynczych słów z prośbą o zdecydowanie, czy kolejne wyrazy są pozytywne („natura", „zachwyt", „miłość"), czy też negatywne („brud", „rak", „zdrajca"; van Leeuwen i Macrae, 2004). Tłem dla eksponowanych słów były atrakcyjne bądź nieatrakcyjne twarze. Jak ilustruje rycina 12.5, na tle twarzy atrakcyjnych wyraźnie szybciej były podejmowane decyzje dotyczące słów pozytywnych niż negatywnych, na tle zaś twarzy nieatrakcyjnych pojawiła się tendencja odwrotna. Zależności te występowały niezależnie od płci zarówno osób badanych, jak i tych przedstawionych na fotografiach. Ponieważ bodźce o wartościowości zgodnej z aktualnym stanem afektywnym są zwykle szybciej przetwarzane niż bodźce niezgodne z tym stanem, dane te stanowią mocny argument na rzecz tezy, iż zdjęcia osób atrakcyjnych wzbudzają pozytywny afekt, podczas gdy zdjęcia osób nieatrakcyjnych - afekt negatywny.

12.2. Teorie atrakcyjności •

Kształtowanie się pozytywnej postawy wobec innego człowieka wyjaśniane jest przez dwie grupy koncepcji, z których pierwsza zakłada, iż nasz stosunek do niego jest uzależniony od bilansu nagród, i kar dostarczanych nam przez tę osobę. Druga grupa koncepcji odwołuje się do równowagi i zgodności poznawczej, jaką zapewnia nam ów człowiek.

12.2.1. Teoria kar i nagród

Koncepcja kar i nagród zakłada, że lubimy jakąś osobę, jeżeli jest ona skojarzona z nagrodami (zdarzeniami przyjemnymi), nie lubimy zaś osób skojarzonych z karami (zdarzeniami nieprzyjemnymi). Lubimy zatem tych, których cechy oceniamy pozytywnie, którzy dobrze się o nas wyrażają i działają na rzecz naszego dobra. I na odwrót - nie lubimy osób o cechach nieprzyjemnych, źle o nas mówiących i działających na naszą szkodę. U podstaw tych oczywistych .zależności leży prosty mechanizm klasycznego warunkowania reakcji emocjonalnej: zaczynamy kogoś lubić bądź nie znosić dlatego, że na tę pierwotnie obojętną osobę przenosi się nasza reakcja emocjonalna z pozytywnych bądź negatywnych bodźców skojarzonych z tym człowiekiem.

Zgodnie z afektywno-wzmocnieniowym modelem atrakcyjności sformułowanym przez Donna Byrne'a (1971) na atrakcyjność wpływają jedynie takie cechy innego człowieka czy sytuacji, które są w stanie wywołać w nas reakcję uczuciową (afektywną). Wpływy wzmocnień dodatnich i ujemnych (czyli nagród i kar) kombinują się przy tym wedle następującej reguły:

$$A = m \frac{}{I N_W + K_W} + k$$

gdzie A oznacza atrakcyjność, N - nagrodę, K - karę, $_w$ - ważność nagrody lub kary, natomiast m oraz k są stałymi wyznaczanymi empirycznie. Równanie to należy odczytywać następująco: atrakcyjność dowolnej osoby jest dodatnią, prostoliniową funkcją sumy ważonych nagród skojarzonych z tą osobą, podzielonej przez liczbę ważonych kar i nagród skojarzonych z tą osobą. Oznacza to, że atrakcyjność zależy nie od samej liczby i ważności nagród, lecz od ich proporcjonalnego udziału w ogólnej liczbie wzmocnień (i nagród, i kar) skojarzonych *z* daną osobą. Liczne badania Byrne'a i współpracowników dowodzą trafności tej reguły w odniesieniu do różnych nagród i kar, choć większość dotyczy tej szczególnej nagrody, jaką jest podobieństwo opinii innego człowieka do naszych własnych poglądów, oraz szczególnych kar w postaci odmienności owych opinii.

Co interesujące, koncepcja Byrne'a przewiduje, że wyznacznikami atrakcyjności innego człowieka są nie tylko nagrody i kary, których jest on sprawcą. Podobnie działają nagrody i kary, z którymi człowiek ów jest jedynie skojarzony, nawet jeżeli w żadnym stopniu nie ponosi za nie odpowiedzialności. Samo współwystępowanie zdjęcia osoby neutralnej ze zdjęciami osób lubianych bądź nielubianych powoduje - odpowiednio - wzrost lub spadek lubienia owej neutralnej osoby (Walther, 2002). Nieznana osoba obecna w trakcie otrzymywania nagród bardziej jest lubiana od osoby obecnej podczas karania, a nieznajomy poznany w dusznym i gorącym pokoju mniej jest lubiany od tego samego człowieka spotkanego w komfortowych warunkach (Griffitt, 1970). Głucha niechęć przeciętnego Polaka do - Bogu ducha winnych - współpasażerów zatłoczonego tramwaju ma więc swoje źródło właśnie w przenoszeniu reakcji emocjonalnej z paskudnych warunków na neutralne osoby (a nie wynika na przykład z narodowego charakteru Polaków).

Większość opisywanych dalej wyników badań nad różnymi wyznacznikami atrakcyjności wyjaśnić można prostym twierdzeniem, że nagrody podnoszą atrakcyjność, podczas gdy kary ją obniżają. Niemniej znaczną część tych wyników trudno byłoby przewidzieć na podstawie tego twierdzenia, w ogóle bowiem trudno przewidzieć, co stanie się nagrodą, a co karą w konkretnej sytuacji, jeżeli oddziałuje w niej równocześnie wiele czynników. Nagrody oraz kary dawane i zyskiwane w kontaktach społecznych nie mają charakteru transsytuacyjnego: zdarzenie, które w jednej sytuacji jest nagradzające, w innym kontekście może być neutralne, czy nawet karzące. Uśmiech egzaminatora zwiększa naszą sympatię do niego, gdy wpisuje nam piątkę, ale ten sam uśmiech może pogłębiać i antypatię, jeżeli uśmiechnięty egzaminator wpisuje nam dwóję. Znaczenie przypisywane uśmiechowi (życzliwość czy złośliwość) zależy od innych, współwystępujących z nim w danej sytuacji zdarzeń i to samo dotyczy wielu innych wzmocnień (kar i nagród) pojawiających się w kontaktach społecznych.

Przytaczane dalej wyniki dowodzą, że nasza sympatia do kogoś rośnie zarówno wtedy, gdy nas chwali, jak i wtedy, gdy osoba ta jest ładna, maleje zaś, gdy dany człowiek nas gani lub jest brzydki. Z myślenia w kategoriach sumujących się nagród i kar wynika, że najbardziej powinniśmy zatem

lubić osobę ładną, która nas chwali, a najbardziej nie lubić ganiącej nas osoby brzydkiej. Niemniej w badaniach, w których mężczyźni byli pozytywnie lub negatywnie oceniani przez ładną lub brzydką kobietę, stwierdzono, że choć najbardziej lubiana była ładna kobieta udzielająca pochwał, najbardziej nielubiana była ładna kobieta dająca oceny negatywne. Ten właśnie wynik przewidywali autorzy badania (Sigall i Aronson, 1969), którzy rozumowali, że usuwanie wywołanego ocenianiem niepokoju działa jako nagroda, nasilanie niepokoju zaś (wskutek ocen negatywnych) - jako kara. Ponieważ jednak w tej sytuacji występowały jeszcze inne nagrody i kary (piękno i pochwały z jednej strony, brzydota i nagany z drugiej), trudno byłoby z góry przewidzieć, który z tych czynników faktycznie zadziała jako nagroda czy kara.

Terminy „nagroda" i „kara" (zysk i strata) są więc wygodną nazwą sposobu, w który jakieś zdarzenie czy bodziec na człowieka oddziałuje, ale same w sobie nie wystarczają do wyjaśnienia, dlaczego zdarzenie to działa tak, a nie inaczej, dlaczego więc jest nagrodą lub karą. Nie wystarczają też do przewidzenia sposobu jego oddziaływania na człowieka w sytuacji, kiedy wpływ wywierają również inne czynniki. Choć więc lubimy ludzi, którzy nas nagradzają, dopiero po fakcie można stwierdzić, co właściwie okazało się nagrodą.

12.2.2. Teorie zgodności

Wadą wyjaśnień atrakcyjności w kategoriach nagród i kar jest więc ich ogólnikowość i niemożność przewidzenia z góry, co zadziała jako nagroda, a co jako kara. Nieco mniej ogólnikowa jest koncepcja zgodności koncentrująca się tylko na jednym rodzaju nagród i kar - tych, które wynikają ze sposobu, w jaki inny człowiek oddziałuje na nasze dążenie do zgodności, czyli harmonii między różnymi wyznawanymi przez nas poglądami i postawami bądź też między poglądami i zachowaniem.

Dwie najważniejsze koncepcje zgodności, teoria dysonansu poznawczego (omawiana na zakończenie rozdziału 7) i teoria równowagi (przedstawiona na końcu tego rozdziału), zawierają szereg przewidywań co do wyznaczników atrakcyjności. W myśl tych przewidywań powinniśmy lubić ludzi, którzy zapewniają bądź przywracają zgodność w obrębie systemu naszych przekonań - na przykład wyznają poglądy podobne do naszych i zapewniają im w ten sposób wsparcie (podobieństwo jest jednym z najsilniejszych wyznaczników atrakcyjności). Nasze sympatie-antypatie powinny się również układać w sposób, który gwarantuje zgodność między różnymi postawami, jakie przyjmujemy, bądź postawami i zachowaniem. Na przykład teoria dysonansu przewiduje powstawanie sympatii w stosunku do osoby, której czynimy dobro, antypatii zaś - w stosunku do osoby, której sami wyrządzamy jakieś zło. Oba te przewidywania zyskały potwierdzenie empiryczne (zob. rozdział 12.3.5). Teoria równowagi przewiduje natomiast, że nasze lubienie jakiejś osoby może być konsekwencją jedynie faktu, że jesteśmy jakoś z nią powiązani, czyli tworzymy z tą osobą jednostkę poznawczą. W ten właśnie sposób można wyjaśniać szereg dalej opisywanych faktów - że lubimy osoby często spotykane czy takie, z którymi kontaktu jedynie oczekujemy.

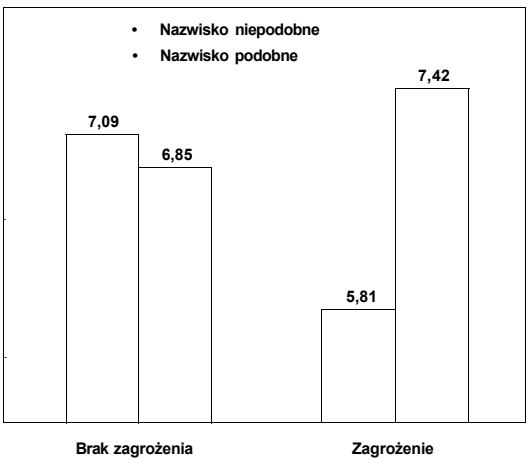
12.2.3. Bezwiedny egotyzm

Dane przytoczone w rozdziale 7.1 wskazują, że znaczna większość ludzi cechuje się umiarkowanie pozytywną samooceną, czyli ma do siebie dodatni stosunek. Koncepcja bezwiednego egotyzmu zakłada, że ten pozytywny stosunek do własnej osoby automatycznie i nieświadomie przelewa się na inne obiekty skojarzone z ja, w tym na inne osoby. Pierwszą sugestię przyniosły klasyczne badania Fincha i Cialdiniego (1989), którzy prosili ich uczestników o przeczytanie krótkiego opisu biografii Rasputina zatytułowanego *Szalony mnich z Rosji*. Ta mocno podejrzana postać zyskała znaczne wpływy na dworze ostatniego cara Rosji i przyczyniła się do jego upadku. Tekst był niepochlebny dla bohatera i czytelnicy ocenili go zdecydowanie negatywnie, jakkolwiek z wyjątkiem osób przekonanych, że Rasputin urodził się tego samego dnia i miesiąca, co i one. Podobna manipulacja skojarzeniem z ja w eksperymencie nad zachowaniem w dylemacie więźnia rozgrywanym z nieznaną osobą (Miller, Downs i Prentice, 1998) nasilała współpracę z partnerami o tej samej dacie urodzenia i rodziła poczucie bliskości. W pewnych badaniach konsumenckich dawano uczestnikom do spróbowania dwie herbaty, z których jedna zawierała w nazwie trzy pierwsze litery własnego imienia: dla Sandry była to „Sanya", dla Celiny - „Celia". Kiedy na zakończenie informowano badanych, że mogą w podarku dostać jedną z tych herbat, wyraźnie częściej wybierali tę o nazwie zawierającej litery ich imienia. Podobną prawidłowość stwierdzono także dla preferencji krakersów i czekoladek (Brendl et al., 2005). Co ciekawe, w wywiadzie poeksperymentalnym znaczna większość badanych zaprzeczała możliwości, jakoby

związek nazwy produktu z ich imieniem wpływał na decyzję o wyborze. Niemniej faktyczna zależność była jednakowo silna zarówno wśród osób, które odrzucały, jak i dopuszczały taką możliwość. Sugeruje to nieświadomy charakter bezwiednego egotyzmu.

Choć bezwiedny egotyzm - czasami ma za punkt wyjścia zupełnie nieważne cechy innego człowieka, mechanizm ten może wpływać na ważne decyzje życiowe. Ludzie częściej, niż wynikałoby to z przypadku, zamieszkują w miejscach o nazwach przypominających ich własne imię - na przykład nieproporcjonalnie wiele kobiet o imieniu Luiza żyje w amerykańskim stanie Luizjana. To samo dotyczy uprawianych zawodów - wśród amerykańskich dentystów jest nadspodziewanie wielu Denisów (Pelham, Mirenberg i Jones, 2002). Nawet tak ważna decyzja, jak małżeństwo, pozostaje pod wpływem bezwiednego egotyzmu - ludzie częściej, niż wynikałoby to z przypadku, pobierają się z osobami, których imiona lub nazwiska są podobne do ich własnych, co stwierdzono w kilku badaniach archiwalnych (Jones et al., 2004). W jednym z nich zidentyfikowano 420 panów młodych o nazwisku Smith, którzy aż w 198 przypadkach (czyli w 47%) żenili się z partnerką o nazwisku... Smith.

Jones i współpracownicy wykazali też przekonująco, że bezwiedny egotyzm może prowadzić do wzrostu atrakcyjności innej osoby w całkowicie nieświadomy sposób. W pierwszej fazie eksperymentu badanym wyświetlano na krótko ciągi liter z prośbą o możliwie szybkie zdecydowanie, czy rozpoczynają się one od spółgłoski, czy od samogłoski. W trakcie tego prostego zadania wy-



Rycina 12.6. Lubienie dziewczyny o podobnym lub niepodobnym nazwisku w warunkach zagrożenia samooceny lub braku zagrożenia

Źródło: Jones et al., 2004, s. 675.

świetlano piętnastokrotnie własne imię badanego tuż po ekspozycji liczby 16. Zarówno imię, jak i liczba były wyświetlane podprogowo, przez zaledwie 14 milisekund, co jest czasem zbyt krótkim, aby się zorientować, że cokolwiek w ogóle było pokazywane. A jednak ta odmiana procedury warunkowania ewaluatywnego okazała się skuteczna, czego dowiodła druga faza badania, w której pokazywano badanym zdjęcie pewnej ładnej dziewczyny. Kiedy na jej koszulce widniała liczba 16 (skojarzona uprzednio z własnym imieniem badanego), uczestnicy bardziej ją lubili niż wtedy, gdy była to liczba 24, nieskojarzona w żaden sposób z własną osobą badanego. Ponieważ faza kojarzenia liczby 16 ze swoim imieniem miała charakter podprogowy, eksperyment ten przekonująco dowodzi, że wzrost atrakcyjności innego człowieka dzięki skojarzeniu go z naszym ja ma faktycznie nieświadomy charakter. Mechanizm bezwiednego egotyzmu sugeruje więc, że lubimy innych ludzi przynajmniej częściowo dlatego, iż lubimy samych siebie - na poziomie nie tylko świadomych deklaracji, lecz także bezwiednych skojarzeń, czyli samooceny ukrytej. Ponieważ ochrona samooceny jest bardzo silnym motywem (zob. rozdz. 7.3), można przypuszczać, że lubienie osób w jakiś sposób z nami skojarzonych, czyli bezwiedny egotyzm, ulegnie nasileniu w warunkach zagrożenia poczucia własnej wartości. Jones i współpracownicy (2004) sprawdzali tę hipotezę w badaniu, którego uczestnicy (studenci) oceniali nieznajomą dziewczynę na podstawie zawartości jej strony internetowej w rodzaju tych, które zamieszcza się na portalach randkowych. Zawartość strony była zawsze identyczna, ale dla połowy badanych nazwisko dziewczyny obejmowało trzy litery z ich nazwisk, dla drugiej połowy nie było takiego podobieństwa. Ponadto u połowy badanych wzbudzano zagrożenie samooceny, prosząc ich na początku, aby odpowiedzieli na pytanie: „Jaka jest twoja najważniejsza wada czy słabość jako partnera na randkę?". Jak ilustruje rycina 12.6, podobieństwo nazwiska dziewczyny do własnego powodowało, że badani bardziej ją lubili, ale tylko w warunkach zagrożenia, kiedy jej polubienie oznaczało też niejako wzrost lubienia samego siebie.

1-2.3. **Wyznaczniki** atrakcyjności

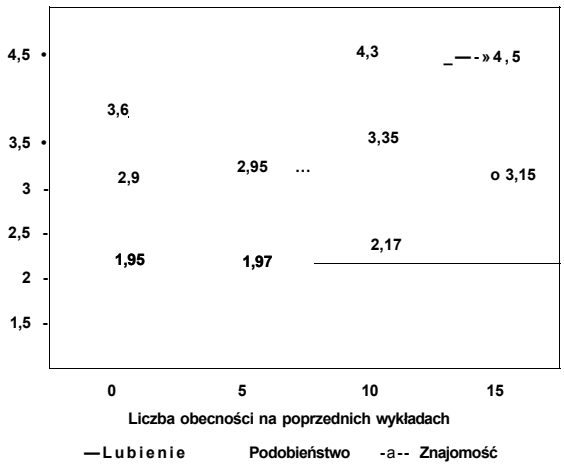
Dotychczas proponowane teorie atrakcyjności wydają się nie do końca zadowalające z powodu niewielkiej precyzji sformułowań. A jednak wiedza na temat wyznaczników atrakcyjności zgromadzona w dotychczasowych badaniach jest wca-

le rozległa. Badania przekonują, że najważniejsze wyznaczniki dotyczą częstości kontaktów z inną osobą, jej zalet, atrakcyjności fizycznej, podobieństwa do nas samych oraz zachowań, jakie na nas kieruje.

12.3.1. Częstość kontaktów

Lubimy osoby często spotykane, a sam wzrost częstości kontaktów nasila lubienie danej osoby, jeżeli tylko nie jest ona na wstępie awersyjna. Wykazał to klasyczny eksperyment naturalny autorstwa Morelanda i Beacha (1992). Na zakończenie wykładu z psychologii społecznej prosili oni cztery studentki o powstanie i pokazanie się słuchaczom, ci zaś mieli ocenić stopień, w jakim lubili każdą z tych dziewcząt. Dziewczęta były dobrane w taki sposób, że cechowały się zbliżonym, średnim poziomem atrakcyjności fizycznej, natomiast różniły się liczbą wykładów, na których się uprzednio pojawiały. Jedna z nich nie była na żadnym wykładzie, jedna była na pięciu, jedna na dziesięciu i wreszcie jedna - na wszystkich piętnastu poprzednich wykładach. Jak ilustruje rycina 12.7, im częściej studentka pojawiała się na wykładach, tym bardziej była lubiana przez pozostałych studentów, choć - zgodnie z instrukcją badaczy - nie wdawała się z nimi w żadne kontakty, opuszczała salę natychmiast po zajęciach i z nikim nie rozmawiała. Dodatkowe pomiary, które również obrazuje rycina 12.7, wskazują, że za ten wzrost atrakcyjności nie było odpowiedzialne ani subiektywne przekonanie badanych, że znali dziewczynę, ani że była ona podobna do nich samych.

Duża częstość kontaktów budzi więc sympatię, co jest przejawem ogólniejszego zjawiska samej ekspozycji polegającego na tym, że im częściej eksponowany jest nam jakiś obiekt, tym bardziej go lubimy (zob. rozdz. 8.2.2). Dość oczywiste wyjaśnienie powodów, dla których często kontakty wzbudzają sympatię, odwołuje się do teorii nagród i kar. Ponieważ w większości kontaktów społecznych zdarzenia pozytywne są znacznie częstsze niż negatywne, im częstsze są kontakty między jakimiś osobami, tym więcej mają one okazji, aby się wzajemnie nagradzać, co prowadzi do obopólnej sympatii. Niemniej wyjaśnienie to jest bezsilne wobec dodatkowych faktów. Na przykład sama zapowiedź kontaktu z nieznanym człowiekiem upozytywnia sposób jego widzenia, nawet jeżeli osobisty z nim kontakt nie dojdzie do skutku. Zjawisko to ulega jednak odwróceniu, kiedy badani są pewni, że kontakt z nieznajomym będzie nacechowany rywalizacją (Russell i Fiske, 2008).



Rycina 12.7. Wpływ częstości pojawiania się nieznajomej na wykładzie na stopień jej lubienia przez innych jego słuchaczy

Źródło: Moreland i Beach, 1992.

Aby wyjaśnić wzrost lubienia wskutek samej częstości kontaktów, należy więc odwołać się do innych pojęć niż tylko kary i nagrody. Takim pojęciem jest na przykład **responsywność:** partner jest responsywny w kontakcie o tyle, o ile to, co mówi i robi, stanowi odpowiedź (respons) na nasze działania. Responsywność partnera jest tym większa, im większa jest szansa, że odpowie on na nasze próby komunikowania się z nim, im więcej jego działań stanowi odpowiedź na nasze uprzednie działania oraz im bardziej rozbudowane są jego komunikaty. Partnerzy responsywni są ogólnie bardziej lubiani, a brak responsywności (obojętność) to problem nękający nieudane małżeństwa, choć nie pojawia się w małżeństwach udanych (Koren, Carlton i Shaw, 1980). Responsywność stanowi oczywiście wstępny warunek uzyskiwania od partnera różnych dóbr, jednak również sama w sobie jest ona pożądana, nawet jeżeli nie staje się środkiem do zapewnienia sobie innych zysków. Stanowi potwierdzenie naszej zdolności do wpływania na przebieg wydarzeń, umożliwiając nam nabranie poczucia kontroli nad tym, co się dzieje, oraz przekonania o skuteczności własnych działań. Ludzie pragną być zauważeni przez innych. Brak reakcji bywa bardziej bolesny od krytyki nie tylko dla artystów (jak to poświadczają dziesiątki anegdot), lecz także na przykład dla dzieci szkolnych, których niewłaściwe zachowania często szybciej zanikają, kiedy nikt nie zwraca na nie uwagi, niż kiedy są karane przez dorosłych (Patterson, Cobb i Ray, 1972). Responsywność jest w zasadzie jedyną nagrodą, jaką dać może noworodek czy niemowlę swoim rodzicom.

Ściśle rzecz biorąc, częstość kontaktów sama w sobie nie tyle sympatię budzi, ile ją nasila. Jeżeli coraz częściej spotykamy osobę skądinąd już awersyjną, nie tylko nie powoduje to naszej do niej sympatii, lecz nasila początkową awersję (Brockner i Swap, 1976). Częstość kontaktów pogłębia więc dowolną emocję początkowo przeżywaną w stosunku do spotykanego człowieka, a w podobny sposób oddziałuje też bliskość przestrzenna - jeżeli ktoś zachowuje się w miły sposób, bardziej go lubimy, gdy siedzi raczej blisko nas niż daleko; kiedy jednak zachowuje się w sposób niemiły, tym bardziej go nie lubimy, im bliżej nas się znajduje (Storms i Thomas, 1977). Zważywszy na to, że większość interakcji międzyludzkich ma charakter pozytywny, sam kontakt z innym człowiekiem wystarcza do zrodzenia się wzajemnej sympatii. Wykazało to proste badanie z udziałem niemieckich studentów, którym na pierwszych zajęciach losowo wyznaczono miejsca w sali dydaktycznej. Kiedy po roku sprawdzono, kto z kim się przyjaźni w grupie seminaryjnej, okazało się, że najbardziej zaprzyjaźnione były osoby, którym na pierwszych zajęciach przypadły miejsca tuż obok siebie, nieco mniej - osoby siedzące w tym samym rzędzie, najmniej zaś zaprzyjaźniły się osoby, którym na pierwszych zajęciach wyznaczono miejsca fizycznie odległe (Back, Schmukle i Egloff, 2008). Krótko mówiąc, to przypadek często decyduje, z kim się zaprzyjaźnimy.

12.3.2. Zalety

Lubimy ludzi charakteryzujących się zaletami: życzliwych, towarzyskich, uczciwych, inteligentnych, o wysokim prestiżu i dużych umiejętnościach społecznych, a więc wiedzących, jak się zachować, i wrażliwych na potrzeby innych. Setki badań dowodzą, że ocena człowieka jest tym bardziej pozytywna, im bardziej dodatnie, średnio rzecz biorąc, są jego cechy (Anderson, 1981). Teza o roli zalet partnera jest banalna, choć komplikuje ją kilka dalszych zależności.

Po pierwsze, lubienie partnera zależy nie tylko od jego zalet, lecz także wad, a wady i zalety nie są swoim lustrzanym odbiciem, te pierwsze odgrywają bowiem ważniejszą rolę niż te drugie. Zjawisko to omawiane jest w rozdziale 5.4.2 pod nazwą efektu negatywności. Wykrycie wady ma bardziej nieodwracalne skutki niż wykrycie zalety. Po stwierdzeniu ważnej wady wycofujemy się z kontaktów z daną osobą, uniemożliwiając sobie wykrycie jej ewentualnych zalet, podczas gdy stwierdzenie zalet nie przeszkadza późniejszemu wykryciu wad.

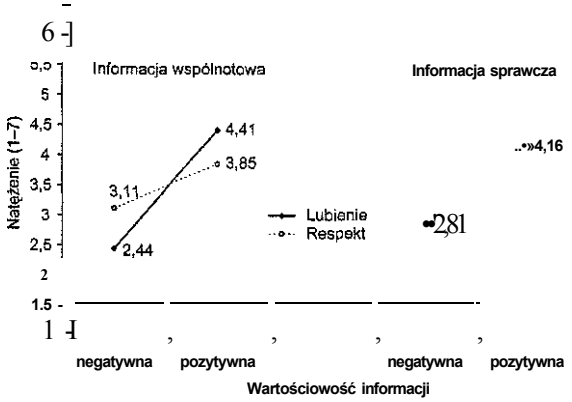
Po drugie, co jest zaletą, a co wadą, silnie zależy od kontekstu, przede wszystkim od celów, z uwagi na które kształtuje się nasza relacja z innym człowiekiem. Co innego będzie więc decydować o lubieniu kogoś jako współpracownika, a co innego - jako osoby do wspólnego spędzenia wakacji. Ponieważ zwykle w kontaktach z innymi zależy nam na maksymalizacji własnych zysków, informacje o wspólnotowych zaletach człowieka (takich jak uczciwość) silniej wpływają na stosunek do niego niż informacje o zaletach dotyczących jego sprawności (takich jak inteligencja), nawet jeżeli są one wyrównane pod względem pozytywności-negatywności. Dzieje się tak dlatego, że moralność drugiego człowieka pozostaje zwykle bezwarunkowo istotna dla naszych losów (lepiej dla nas, gdy postępuje on moralnie, a gorzej, gdy niemoralnie), podczas gdy jego sprawność jest korzystna jedynie w zależności od jego moralnych zamiarów (kiedy chce nam uczynić dobro, to na jego sprawności zyskujemy, kiedy jednak ma złe intencje, to jest ona bardziej niekorzystna - bardziej nam może zaszkodzić złodziej sprawny niż niesprawny. W jednym z eksperymentów dowodzących szczególnej roli zalet moralnych badani oceniali ludzi na podstawie opisów ich zachowań, których treść zmieniała się według schematu 2 (moralnie pozytywne lub negatywne) x 2 (sprawnościowo pozytywne lub negatywne). Decydująca dla oceny okazała się informacja o moralności - gdy była ona dodatnia, ogólna ocena była zawsze pozytywna, nawet przy negatywnej informacji o sprawności. Gdy informacja o moralności była ujemna, ogólna ocena kształtowała się zawsze jako negatywna, nawet przy pozytywnej informacji o sprawności. Najbardziej pozytywne oceny zyskiwały sobie osoby zarówno moralne, jak i sprawne. Najbardziej negatywnie oceniane były natomiast osoby sprawne w czynieniu zła (sprawny złodziej jest gorszy od niesprawnego; Wojciszke, Bazińska i Jaworski, 1998). Ci sami autorzy pokazali też, że oceny osób dobrze znanych z własnego otoczenia społecznego o wiele silniej zależały od zalet wspólnotowych niż sprawczych, choć oba te rodzaje były wyrównane pod względem ogólnej wartościowości. Podobne zależności wynikają także z badań prowadzonych w innych krajach.

Dominacja zalet wspólnotowych nad sprawczymi w wyznaczaniu sympatii nie ma jednak charakteru ściśle ogólnego - wszystko zależy od tego, na czym bardziej zależy osobie odczuwającej ewentualną sympatię i co lepiej służy jej interesom. Jeżeli jesteśmy z góry przekonani, że jakaś osoba będzie działać w imię naszych interesów (bo na przykład jest wynajętym przez nas prawnikiem), to bardziej

nam zależy na jej sprawności niż moralności. Kiedy nasi badani mieli „kupować" z określonego budżetu różne cechy prawnika, skłonni byli płacić o wiele więcej za takie zalety, jak inteligencja i sprawność niż za jego moralność i uczciwość. Sprawny prawnik bardziej im się podobał od moralnego, ale było tak tylko w wypadku prawnika własnego, dla oponenta procesowego zaś badani woleli kupować prawnika raczej uczciwego niż sprawnego (Wojciszke, 2010). Innym przykładem jest postać szefa. W badaniach nad pracownikami instytucji finansowych stwierdziliśmy, że bardziej lubią oni swojego szefa za sprawność niż za takie cechy wspólnotowe, jak życzliwość czy uczciwość. Niemniej działo się tak jedynie w organizacjach biznesowych, gdzie sprawność szefa przynajmniej częściowo decyduje 0 losach pracownika, na przykład o tym, czy ma on pracę i jaką dostaje pensję. Inaczej jest w organizacjach biurokratycznych, w rodzaju urzędów, gdzie sprawność szefa jest co najwyżej źródłem kłopotliwych wymogów, a pensje zależą od taryfikatora 1 wysługi lat (a nie od sprawności) - w takich organizacjach pracownicy znacznie bardziej lubili swojego szefa za przymioty wspólnotowe niż sprawcze (Wojciszke i Abele, 2008).

Zarówno analizy pojęciowe, jak i czynnikowe analizy skal szacunkowych mierzących atrakcyjność pozwalają wyróżnić dwa jej składniki: **lubienie** (osobista preferencja, ciepłe uczucia w stosunku do innego człowieka i pragnienie przebywania z nim) oraz **respekt** (podziw i szacunek z pewnym odcieniem uległości, grupujący takie zmienne, jak podziw i poszukiwanie opinii tej osoby). O lubieniu świadczy zgoda na takie stwierdzenia, jak „lubię tę osobę", „budzi we mnie ciepłe uczucia", „czuję, że jest bliskim mi człowiekiem". O respekcie świadczy zgoda na takie stwierdzenia, jak „szanuję tę osobę", „zasługuje na podziw", „ta osoba mogłaby być przykładem dla innych".

Choć lubienie i respekt są zwykle ze sobą powiązane, Wojciszke, Abele i Baryła (2009) pokazali, że każdy z tych wymiarów atrakcyjności zależy od informacji o wspólnotowych i sprawczych własnościach człowieka. Cechy wspólnotowe, takie jak życzliwość czy uczciwość, są nagradzające dla innych, reprezentant postawy zaś występuje tu w roli „innego", czyli osoby, która może na przykład zyskać na życzliwości, a stracić na wrogości człowieka stanowiącego obiekt postawy. Jak się przekonamy w dalszej części tego rozdziału, lubimy ludzi działających na rzecz naszych interesów. Z kolei cechy sprawcze w rodzaju ambicji czy inteligencji bezpośrednio służą interesom ich posiadacza i wzbudzają przede wszystkim respekt (a nie



Rycina 12.8. Wpływ informacji o sprawczych i wspólnotowych cechach człowieka na stopień, w jakim jest on lubiany i obdarzany respektem

Źródło: Wojciszke, Abele i Baryła (2009, s. 983).

lubienie), gdyż sprawczość jest silnie związana ze statusem społecznym (Fiske et al., 2002), a ten wiąże się z respektem. Aby sprawdzić to rozumowanie, autorzy podawali badanym wspólnotowe i sprawcze (a przy tym pozytywne lub negatywne) informacje o fikcyjnej osobie, prosili o wyobrażenie sobie jej, a następnie mierzyli, w jakim stopniu osoba ta była lubiana i obdarzana respektem. Jak ilustruje rycina 12.8, cechy wspólnotowe silniej wpływały na lubienie niż na respekt (lewa strona ryciny), cechy sprawcze zaś odwrotnie - silniej wpływały na respekt niż na lubienie (strona prawa). Co więcej, dodatkowe pomiary i analizy wykazały, że wpływ wspólnotowości na lubienie był całkowicie zapośredniczony przekonaniem, że dana osoba podejmuje działania korzystne dla innych ludzi, takich jak sam badany. Natomiast wpływ sprawczości na szacunek był całkowicie zapośredniczony przekonaniem, że dana osoba „wysoko zajdzie", czyli spostrzeganiem jej możliwości osiągnięcia wysokiego statusu.

12.3.3. Podobieństwo

Inna jeszcze komplikacja oczywistej tezy 0 wpływie zalet partnera na jego lubienie wiąże się z faktem, że to, co stanowi zaletę, a co wadę partnera, zależy w pewnym stopniu od nas samych. Ogólnie rzecz biorąc, im bardziej sądzimy, że sami posiadamy jakieś cechy, tym wyżej je cenimy 1 uważamy za ogólnie ważne (zob. rozdz. 7.2.1). Nic więc dziwnego, że jednym z najsilniejszych wyznaczników sympatyczności innego człowieka jest jego podobieństwo do nas samych. Dzieje się tak z co najmniej trzech powodów.

Po pierwsze, podobny znaczy tyle, co pozytywny. Ponieważ na ogół lubimy własne cechy i cenimy swoje poglądy, wykrycie ich u innego

człowieka jest równoznaczne ze stwierdzeniem, że obdarzony jest on cnotami, a jego poglądy są rozsądne i słuszne. Skoro tak, to wzrost atrakcyjności wskutek podobieństwa powinien występować jedynie u osób, które same siebie cenią. Istotnie, Jerzy Karyłowslci (1975) stwierdził związek podobieństwa z atrakcyjnością jedynie u osób o wysokiej samoocenie (korelacja r = 0,51), nie zaś o samoocenie niskiej (r = 0,11). Pozytywne reagowanie na ludzi podobnych ma często charakter zupełnie nieświadomy, jak sugeruje omówiona poprzednio koncepcja atrakcyjności jako skojarzenia z ja.

Drugi powód jest taki, że podobieństwo samo w sobie jawi się jako nagradzające, ponieważ jego napotkanie stanowi dla człowieka dowód własnych racji i poglądów. Trafność wielu opinii można zweryfikować na podstawie obiektywnych danych („jaka gazeta sprzedaje się w Polsce najlepiej?"). Jednakże większości tych opinii, które dla ludzi są naprawdę ważne, nie sposób sprawdzić w odniesieniu do jakichkolwiek faktów, dotyczą one bowiem nie faktów, lecz wartości („za czy przeciw aborcji?") bądź upodobań („czytać *Nasz Dziennik* czy *Gazetą Wyborczą!*"). W wypadku tych opinii jedynym sprawdzianem i rękojmią ich słuszności staje się wsparcie innych ludzi. Niewiele jest przyjemności większych od posiadania racji, lubimy zatem podobnych do nas ludzi, którzy nam tej przyjemności dostarczają poprzez wyznawanie tych samych poglądów. Stąd też podobieństwo w zakresie wartości i/lub upodobań budzi większą sympatię do partnera niż podobieństwo jego poglądów dotyczących sprawdzalnych faktów. Wynikające z podobieństwa lubienie jest także tym silniejsze, im mniej pewni jesteśmy własnych poglądów, a więc im bardziej jest nam potrzebne ich społeczne wsparcie (Worchel i McCromick, 1963).

Trzeci powód, dla którego podobieństwo budzi sympatię, wiąże się z naszym oczekiwaniem, że ludzie podobni do nas będą nas również lubili. Ponieważ ludzkie sympatie i antypatie bardzo silnie rządzą się regułą wzajemności, oczekiwanie, że ktoś (podobny) będzie nas lubić, samo w sobie rodzi sympatię do niego. Dowodzą tego badania, w których niezależnie manipulowano stopniem, w jakim partner był podobny do badanej osoby, i tym, czy tę osobę lubił, czy nie. Kiedy badany nie wiedział, czy partner go lubi, czy nie, lubił partnera, im bardziej ten był podobny. Kiedy jednak dowiadywał się wprost, że tamten go lubi bądź nie znosi, podobieństwo poglądów przestawało działać i badany reagował sympatią na partnera, który go lubił, antypatią zaś na tego, który go nie lubił - niezależnie od jego podobieństwa (Aronson i Worchel, 1966).

Tabela 12.2. Siła związku podobieństwa z atrakcyjnością w świetle metaanaliz

	Podobieństwo rzeczywiste	Podobieństwo spostrzegane
Liczba interakcji		
brak interakcji	1,28	1,12
krótka interakcja	0,39	0,72
trwały związek	0,16	0,68
Rodzaj badania		
badanie naturalne	0,24	0,68
laboratorium	1,46	1,12

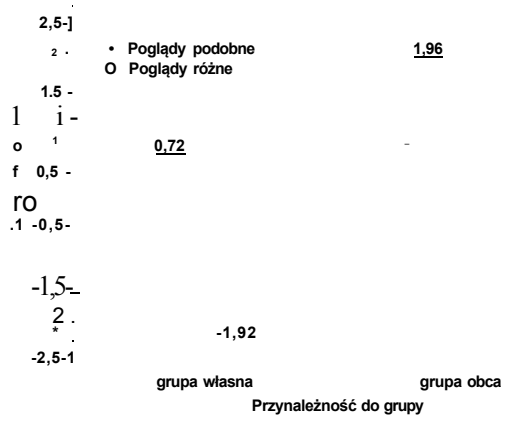
Wskaźnikiem różnicy jest *d,* czyli standaryzowana różnica między średnimi; d = 0,20 - różnica mała; d = 0,50 - różnica umiarkowana; d = 0,80 różnica duża.

Źródło: na podstawie metaanaliz w Montoya, Horton i Kirchner, 2008, s. 898.

Metaanaliza ponad 400 badań nad związkiem podobieństwa z lubieniem wykazała, że jest on bardzo silny zarówno dla rzeczywistego, jak i subiektywnie spostrzeganego podobieństwa cech i poglądów osób zainteresowanych. Niemniej kilka wyników tej analizy, zmieszczonych w tabeli 12.2, ma zaskakujący charakter. Po pierwsze, rola podobieństwa jest tym mniejsza, im więcej interakcji między partnerami; w istocie wartość d= 0,16, jaką zaobserwowano dla rzeczywistego podobieństwa w trwałych związkach, nie różni się istotnie od zera, co oznacza, że w tego typu związkach zależność między podobieństwem a atrakcyjnością nie istnieje. Sugeruje to, że nagroda w postaci podobieństwa działa tym słabiej, im częściej jest otrzymywana, co zresztą okazuje się typowe dla wszelkich nagród. Po drugie, w trwałych związkach (i przy choćby krótkotrwałej interakcji) atrakcyjność znacznie silniej wiąże się z podobieństwem spostrzeganym niż rzeczywistym. Oznacza to, że ludzie się tym bardziej lubią, im bardziej sądzą, że są podobni, choć rola faktycznego podobieństwa spada przy bardziej trwałych interakcjach. Być może powodem tego jest fakt, że przy częstych interakcjach ważną rolę w wyznaczaniu atrakcyjności zaczynają odgrywać inne czynniki, takie jak liczba działań podejmowanych na rzecz interesu partnera. Słabością badań podsumowanych w tabeli 12.2 jest fakt, że aż trzy czwarte z nich to eksperymenty laboratoryjne, w których w ogóle nie dochodziło do rzeczywistego kontaktu z drugą osobą, a badani otrzymywali jedynie informację o cechach lub poglądach swojego fikcyjnego „partnera". W ten sposób można łatwo manipulować stopniem podobieństwa i zyskać pewność, że nic (np. wygląd fizyczny) nie zaburza badanej zależności. Niepożądaną konsekwencją takiej metody badania jest

jednak to, że podobieństwo staje się w niej w ogóle jedyną przesłanką reakcji na drugą osobę, co prowadzi do sztucznego podwyższenia jego roli.

Alternatywna interpretacja omawianego związku jest taka, że to nie podobieństwo nasila atrakcyjność, ale niepodobieństwa nasila awersyjność. Innymi słowy, nie tyle lubimy podobnych, ile odrzucamy tych, którzy są odmienni. To właśnie wykazały badania, których uczestnicy wypełniali na początku semestru kwestionariusze postaw wobec różnych kwestii społecznych, a w kilka miesięcy później dostawali taki sam kwestionariusz rzekomo wypełniony przez innego studenta, którego postawy były albo bardzo podobne, albo odmienne od własnych postaw uczestników. Okazało się, że ci ostatni zdecydowanie nie lubili osób 0 poglądach odmiennych od własnych, natomiast mieli neutralny stosunek do osób o poglądach podobnych, co potwierdza hipotezę awersyjności różnic (Rosenbaum, 1986). Sprawę komplikują jednak oczekiwania - ludzie silnie oczekują, że inni mają poglądy podobne do ich własnych (zob. rozdz. 5.3.2), w związku z czym wykrycie, że na przykład inny student podobnie jak my sprzeciwia się podwyżce czesnego, wnosi niewiele nowego i słabo nasila jego atrakcyjność. Natomiast wykrycie, że myśli on zupełnie inaczej, prowadzi do niepochlebnych wniosków na jego temat (cóż można pomyśleć o kimś, kto chce podwyżki czesnego?) i mocno nasila jego awersyjność. Problem ten w przekonujący sposób rozwiązała seria badań Chena i Kenricka (2002), którzy manipulowali zarówno podobieństwem poglądów innego studenta, jak i jego przynależnością do własnej grupy badanego bądź do grupy obcej, informując o tym, że spostrzegany student jest albo republikaninem



Rycina 12.9. Zmiany atrakcyjności pod wpływem informacji o podobieństwie lub różnicy poglądów osoby, która należy do grupy własnej bądź obcej

Źródło: na podstawie danych w Chen i Kenrick, 2002, s. 120.

(poglądy prawicowe), albo demokratą (poglądy lewicowe). W zależności od własnej orientacji politycznej badanego (którą również mierzono) był on więc albo członkiem grupy własnej, albo obcej. Po tej informacji mierzono, jak dalece badany go lubił bądź nie lubił. Następnie informowano o jego poglądach (w opisany już sposób), które okazywały się albo podobne, albo niepodobne do postaw uczestnika badania. Na koniec mierzono ponownie, w jakim stopniu właściciel tych poglądów był lubiany lub nie. Rycina 12.9 ilustruje zmiany jego atrakcyjności w zależności od poglądów i przynależności grupowej. Podobieństwo poglądów zawsze owocowało wzrostem atrakcyjności, był on jednak wyraźnie większy w odniesieniu do członka grupy obcej (gdyż podobieństwo było nieoczekiwane) niż w odniesieniu do członka grupy własnej (gdyż podobieństwo było oczekiwane). Natomiast poglądy niepodobne zawsze owocowały awersyjnością, czyli spadkiem lubienia, przy czym był on wyraźnie większy dla członka grupy własnej (gdyż sprzeczny z oczekiwanym podobieństwem) niż dla członka grupy obcej (po którym i tak nie oczekiwano zbyt wiele). Zarówno więc podobieństwo podnosi atrakcyjność, jak i różnica poglądów ją obniża, przy czym oba te zjawiska okazują się szczególnie silne, kiedy nie są oczekiwane.

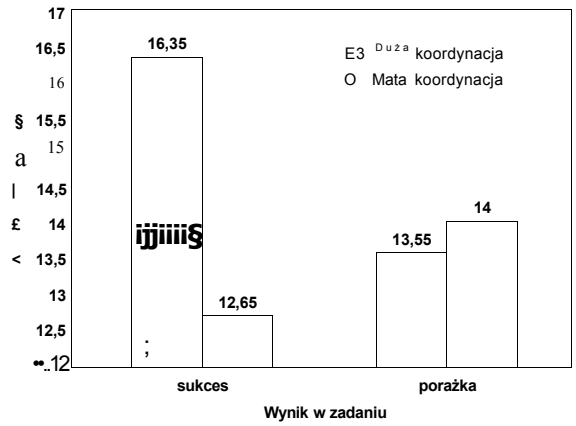
Na zakończenie warto jeszcze wspomnieć o komplementarności jako wyznaczniku lubienia. Komplementarność oznacza układ, w którym partnerzy mają cechy (w szczególności potrzeby) przeciwne, lecz dopasowane w taki sposób, że realizacja potrzeb jednego z nich prowadzi do równoczesnego zaspokojenia potrzeb drugiego, jak w parach opiekuńczość-bezradność czy dominacja-uległość. Mądrość potoczna powiada, że „przeciwieństwa się przyciągają" i „kto się lubi, ten się czubi". Niemniej wyniki badań nad hipotezą komplementarności są wyjątkowo sprzeczne - tyleż danych świadczy o wzroście lubienia wskutek komplementarności, co zaprzecza tej zależności.

12.3.4. Mimikra i koordynacja

Interesującą odmianą podobieństwa jest **mimikra**, czyli naśladowanie innych ludzi. Duża liczba danych świadczy o tym, że ludzie „zarażają się" konkretnymi gestami, mimiką i pantomimiką, sposobem mówienia, ziewaniem i śmiechem, a także nastrojem i przeżywanymi uczuciami (zob. przegląd danych - Wróbel, 2008). Tak rozumiana mimikra między ludźmi wynika z automatycznego powiązania spostrzegania z działaniem (zob. ramkę Teoria 5). Choć mimikra zdaje się powierzchowna

Jak to się robi 12: Koordynacja i lubienie

Wojciech Kulesza i Andrzej Nowak (2003) przeprowadzili badanie, którego uczestnicy wykonywali symulowany lot samolotem przez kanion wraz z partnerem wykazującym mały lub duży stopień koordynacji z tym, co robił sam badany. Badani bardziej lubili partnera, który wykazywał duży stopień koordynacji, czyli silnie naśladował ich ruchy (choć w rzeczywistości żadnego partnera nie było, ruchy zaś generował program komputerowy - psychologowie dosyć często zastępują partnerów programem komputerowym, gdyż ten jest w stanie zachowywać się identycznie w interakcji z każdą osobą badaną). W dalszych badaniach Kulesza (2006) sprawdzał, czy wzrost atrakcyjności wskutek koordynacji jest rezultatem prostego podobieństwa (do czego sprowadzała się ona w omówionym badaniu), czy też partnerzy są bardziej lubiani także wtedy, kiedy ich koordynacja nie polega na podobieństwie, lecz na „koordynacji w przeciwfazie". Skonstruowane przez niego zadanie symulowało sytuację na równoważni, gdzie dwie osoby stoją po przeciwnych stronach punktu podparcia i chwytają nadlatujące kulki, starając się nie spaść z równoważni. W takiej sytuacji ruch jednej osoby w kierunku punktu podparcia wymaga kompensującego (choć niepodobnego) ruchu drugiej osoby itd. Kulesza stwierdził, że uczestnicy bardziej polubili osobę zachowującą się w silniej skoordynowany sposób, choć była to koordynacja w przeciwfazie, nie sprowadzała się zatem do podobieństwa. W kolejnym eksperymencie autor sprawdzał, czy koordynacja powoduje wzrost atrakcyjności, dlatego że zapowiada sukces we współdziałaniu, i w związku z tym wprowadził badanym informację o tym, jak wypadli w porównaniu z innymi uczestnikami eksperymentu. Jak ilustruje rycina 12.10, w warunkach sukcesu (informacji, że wypadli powyżej średniej) koordynacja podnosiła atrakcyjność partnera, w warunkach porażki jednak (informacji, że wypadli poniżej średniej) wpływ ten zanikał. Koordynacja przestawała więc nasilać atrakcyjność, kiedy nie zapowiadała sukcesu.



Rycina 12.10. Lubienie partnera w zależności od stopnia ujawnianej przez niego koordynacji oraz sukcesu lub porażki, jaką zakończyło się wspólne wykonywanie działania

Źródło: Kulesza, 2006, s. 64.

i nieważna, w rzeczywistości ma nadspodziewanie znaczące konsekwencje dla postaw interpersonalnych i kształtowania się więzi między ludźmi.

Pokazali to Tanya Chartrand i John Bargh (1999), organizując interakcję pomiędzy osobą badaną a pozorantem, który albo wielokrotnie dotykał swojej twarzy, albo potrząsał nogą. Obserwacja wykazała, że badani spontanicznie go naśladowali i wykonywali odpowiednie gesty podobne do jego gestów, a tendencja ta była większa u osób cechujących się nastawieniem wspólnotowym, a więc silnym motywem afiliacji, oraz empatycznych, czyli takich, które nawykowo częściej przyjmują perspektywę innych, o silnym ja współzależnym. W innym badaniu Chartrand i Bargha to pozorant naśladował gesty osoby badanej, co prowadziło do jego większej atrakcyjności i odczucia badanego, że interakcja była przyjemniejsza i lepiej przebiegała. Autorzy nazwali to zjawisko efektem kameleona i wykazali, że ma ono nieświadomy charakter - ludzie ani nie zdają sobie sprawy ze spontanicznego naśladowania innych, ani z tego, że bardziej lubią ludzi, których naśladują oraz którzy ich naśladują. Lakin i Chartrand (2003) pokazały, że spontaniczne naśladownictwo rośnie wskutek zaktywizowania motywu afiliacji. Autorki zliczały, ile razy badani dotykali własnej twarzy w kontakcie z osobą, która często wykonywała ten gest. W grupie kontrolnej badani dotykali swojej twarzy średnio 5,12 razy, natomiast robili to znacznie częściej (13,13 razy), gdy aktywizowano u nich motyw afiliacji - zapowiedziano, że wspólnie z obserwowaną osobą będą wykonywać zadanie wymagające daleko posuniętej współpracy. Co ciekawe, podobny wzrost naśladownictwa (14,50) wystąpił w trzeciej grupie, w której afiliacja była aktywizowana nieświadomie - wyświetlano badanym podprogowo na ekranie słowa treściowo związane

z tym motywem („przyjaciel", „razem", „partner"). Aktywizacja motywu afiliacji nasila więc mimikrę niezależnie od tego, czy aktywizacja ta jest świadoma, czy bezwiedna.

Powtarzające się naśladownictwo prowadzi do konwergencji emocjonalnej, czyli upodobnienia emocji przeżywanych przez osoby często przebywające razem. Badania z udziałem „chodzących" ze sobą par, a także mieszkańców tego samego pokoju w akademiku, wykonywane dwukrotnie z kilkumiesięcznym odstępem czasowym, pokazały, że podobieństwo emocji wzrosło w obrębie par (Anderson, Keltner i John, 2003), przy czym te, które bardziej się do siebie upodobniły, były spójniejsze i rzadziej się rozpadały. Zajonc i współpracownicy (1987) prosili badanych o ocenę podobieństwa twarzy 12 par małżeńskich, przy czym ich zdjęcia pochodziły albo z początków małżeństwa, albo z okresu po 25-letnim pożyciu. Okazało się, że po długotrwałym pożyciu małżonkowie upodabniają się do siebie (zapewne wskutek przeżywania podobnych emocji, które częściowo kształtują mięśnie twarzy), a im bardziej udane jest ich pożycie, tym zjawisko to staje się silniejsze. Co więcej, w wypadku „młodych" zdjęć badani nie potrafili trafnie dobrać małżonków (kto z kim stanowi parę), umieli to jednak zrobić w odniesieniu do zdjęć „starszych". Jak powiada przysłowie, „kto z kim przestaje, takim się staje" - w odniesieniu do ekspresji emocjonalnej powiedzenie to jest prawdziwe w sensie dosłownym.

Choć automatyczna mimikra wydaje się jedynie ciekawostką, w rzeczywistości jest to ważny rodzaj spoiwa społecznego, dzięki któremu ludzie lepiej funkcjonują społecznie i sobie pomagają (Chartrand i van Baaren, 2009). Jednostki niedawno naśladowane przez innych silniej z nimi empatyzują i chętniej im pomagają, przy czym ten wzrost skłonności do pomagania dotyczy także osób postronnych, niezwiązanych z aktem mimikry. Mimikra wywołuje więc ogólny wzrost prospołeczności, co wiąże się z aktywizacjąja współzależnego. Jest ona silniejsza u osób ze zaktywizowanym ja współzależnym, a słabsza u tych ze zaktywizowanym ja niezależnym niż w warunkach kontrolnych. Stwierdza się też zależność odwrotną - mimikra aktywizuje ja współzależne, prowadzi do spostrzegania innych ludzi jako psychicznie bliższych i - jak wykazały analizy mediacyjne - to właśnie wzrost definiowania siebie w kategoriach relacji z innymi jest odpowiedzialny za zwiększenie prospołeczności. Efekty mimikry są nieświadome i wykraczają poza podobieństwo - mimikra nie jest w stanie dostarczyć potwierdzenia trafności naszych poglądów, jak to czyni podobieństwo. Dlaczego więc spontaniczna mimikra prowadzi do wzrostu wzajemnej atrakcyjności?

Po pierwsze, z powodu nieświadomego skojarzenia między lubieniem a mimikrą. Bardziej naśladujemy tych, których lubimy, a ponieważ większość skojarzeń ma charakter symetryczny i dwukierunkowy, zależność działa i w odwrotną stronę - bardziej lubimy tych, których naśladujemy. Po drugie, ważnym mechanizmem jest ułatwienie komunikacji - ponurakowi trudno dogadać się z wesołkiem, podczas gdy dwaj ponuracy porozumieją się bez trudu. Ludzie „nadający na tej samej fali" mają poczucie, że dobrze się nawzajem rozumieją, co rodzi wzajemną sympatię, nawet jeżeli mija się z prawdą. Po trzecie, wzajemna mimikra ma sens instrumentalny, ponieważ ułatwia partnerom koordynację ich poczynań, doświadczenie zaś koordynacji z innym człowiekiem podnosi jego atrakcyjność, gdyż jest sygnałem zapowiadającym sukces we współdziałaniu.

12.3.5. Działania na rzecz interesu

Lubimy bardziej takie osoby, które działają na rzecz naszych interesów - na przykład wyświadczają nam przysługi czy prawią komplementy. Logicznie rzecz biorąc, wpływ pochlebstw powinien zanikać, gdy osoba komplementowana stoi wyżej w hierarchii od komplementującej, ponieważ wtedy oczywiste staje się to, że ta druga stara się wkraść w łaski tej pierwszej. Co ciekawe, badania pokazują, że pochlebstwa kierowane do równych bądź stojących niżej w hierarchii powodują wprawdzie najsilniejsze przyrosty lubienia, niemniej (słabsze) przyrosty występują nawet wtedy, gdy komplementy pochodzą od podwładnego (Gordon, 1996). Komplementom trudno się oprzeć („Co prawda podlizuje mi się, ale jakże trafnie mówi!"). Zdrowy rozsądek (oraz teoria kar i nagród) podpowiada, że im więcej ktoś nam wyświadcza przysług, tym bardziej go lubimy, im zaś więcej wyrządza nam szkód, tym bardziej jest dla nas antypatyczny. Niewątpliwie prawdziwa jest druga część tego stwierdzenia. Jednak część pierwsza, o pozytywnej roli przysług, obowiązuje jedynie w mocno ograniczonym zakresie, przynajmniej z trzech powodów.

Po pierwsze, zgodnie z regułą wzajemności przysługa obliguje odbiorcę do odpłaty tą samą monetą. Na przykład w pewnym badaniu aż 93% osób spełniało niewielką prośbę człowieka, który nieco wcześniej wyświadczył im, nieproszony, drobną przysługę - przyniósł coca-colę podczas wspólnego uczestnictwa w eksperymencie (Brehm

i Cole, 1966). Niemniej właśnie z powodu tej normy przysługa może być odczuwana głównie jako nieprzyjemna presja ze strony wyświadczającego ją człowieka. Prowadzi to do oporu, czyli reaktancji (jak każde zagrożenie swobody wyboru) i w rezultacie do znielubienia tej osoby. W przywołanym badaniu eskperymentatorzy wzbudzali u części badanych wątpliwości dotyczące ich własnej wartości, co doprowadziło do znacznego spadku częstości odwzajemniania przysługi (tylko 13% spełniło prośbę). Kłopoty z samym sobą zapewne nie są jedynym powodem, dla którego przysługi mogą być odczuwane głównie jako przymus wzajemności. Podobnie odbierać będziemy przysługi kogoś, kogo nie lubimy, z kim nie chcemy się zadawać itd. Po drugie, ponieważ wszyscy wiemy, że przysługi mogą rodzić sympatię do ich autora, odbiorca tychże może łacno dojść do wniosku, że uzyskanie tej sympatii jest jedyiiym powodem działań sprawcy. Zamiast być widziany jako miły i bezinteresowny, sprawca przysług zaczyna być spostrzegany jako lizus i manipulant, co rzecz jasna budzi antypatię. Dzieje się tak tym bardziej, im bardziej odbiorca przysługi widzi siebie jako dysponenta jakichś dóbr stanowiących przedmiot pożądania sprawcy Po trzecie wreszcie, niektóre przysługi mogą być bolesne lub poniżające dla ich odbiorcy, sugerują bowiem, że ten nie jest w stanie sam sobie poradzić; w najgorszym zaś wypadku przysługa może być tej wielkości bądź rodzaju, że nie pozostawia odbiorcy możliwości stosownego odwdzięczenia się. To może z kolei wzbudzać w nim różne negatywne emocje związane z zagrożeniem jego poczucia własnej wartości bądź z zaburzeniem porządku jego obrazu świata, w którym przestaje obowiązywać reguła wzajemności. Cudze przysługi są więc z natury dwuznaczne, zresztą w przeciwieństwie do szkód, jakie wyświadczają nam inni - tu zwykle nie mamy wątpliwości, jaki cel przyświecał ich sprawcy. Co interesujące, własne przysługi wyświadczane przez człowieka są dlań 0 wiele bardziej jednoznaczne niż przysługi cudze. Mniej mamy przecież wątpliwości co do czystości swoich motywów niż cudzych. Stąd też, chcąc zyskać czyjąś sympatię, to nie my powinniśmy danej osobie wyświadczać przysługi, lecz raczej subtelnie nakłonić ją do tego, aby ona uczyniła to wobec nas. Zjawisko to wyjaśnia oczywiście teoria dysonansu poznawczego, a jego występowania dowiedli Jecker i Landy (1969).

Głównym powodem, dla którego lubimy osoby działające na rzecz naszych interesów, jest żywione przez nas przekonanie, że takie osoby są moralne 1 obdarzone wszelkimi wspólnotowymi zaletami. Cisłak i Wojciszke (2006) sprawdzali to w badaniu, którego uczestnicy otrzymywali wycinki prasowe przedstawiające program wyborczy pewnego polityka ubiegającego się o elekcję do parlamentu. Program ten zawierał projekty działań albo sprzyjających interesom emerytów (podniesienie wyso-

Tabela 12.3. Główne typy zachowań wiążących i przykładowe zachowania każdego typu

Typ zachowań wiążących	Główne zachowania
Zachowania seksualne	Inicjowanie kontaktu seksualnego
	Stosunki seksualne
	Pieszczoty seksualne
	Wprowadzanie innowacji do życia seksualnego
	Wyznawanie pożądania
Działanie na rzecz partnera i związku	Dbanie o dobrą atmosferę w związku (np. w rodzinie)
	Czynności wspomagające pozamaterialny rozwój partnera
	Czynności na rzecz partnera wynikające z podziału obowiązków
	Troszczenie się o zdrowie partnera
	Wspieranie partnera w konflikcie z innymi osobami
Utrzymywanie bliskości fizycznej	Przytulanie
	Głaskanie
	Całowanie
	Pieszczotliwe zwracanie się do partnera
	Obejmowanie
Zachowania pojednawcze	Świadczenie uprzejmości
	Spoglądanie na siebie i uśmiechanie się
	Poczęstunki
	Komplementy
	Zaproszenia
Zachowania imponujące	Manifestowanie statusu finansowego
	Manifestowanie pozycji społecznej
	Opowiadanie o własnych osiągnięciach
	Demonstrowanie przed partnerem siły po porażce doznanej poza związkiem

Źródło: Kuczyńska, 1998, s. 89-90.

kości rent, uwłaszczenie użytkowników ogródków działkowych), albo ewidentnie im szkodzących (zamrożenie wysokości rent, likwidacja ogródków w centralnych rejonach miast). Po zapoznaniu się z danymi na temat owego polityka badani proszeni byli o ocenę szeregu jego cech oraz własnej intencji głosowania nań w wyborach. Uczestniczący w badaniu emeryci znacznie bardziej lubili polityka działającego na rzecz ich interesów niż działającego na ich szkodę, a także uważali tego pierwszego za zdecydowanie bardziej moralnego. Czynnik ten wcale nie wpływał na oceny studentów, których interes nie był tu zaangażowany. Kluczowym mediatorem wpływu interesu na postawę okazały się przy tym oceny moralności: polityk działający na rzecz interesu „mojej" grupy jest widziany jako bardziej moralny, a dzięki temu jest bardziej lubiany (oczywiście ten efekt występował tylko u emerytów). Ulegamy więc złudzeniu, że to, co służy naszym interesom jest moralne; stanowi to szczególny przypadek egotystycznych ocen moralnych, 0 których szerzej traktuje rozdział 9.1.3.

Istnieją wreszcie takie zachowania, których główną lub jedyną funkcją jest budowanie i podtrzymywanie więzi społecznej - zachowania wiążące. Badania Alicji Kuczyńskiej (1998) wskazują na pięć typów zachowań wiążących wyszczególnionych w tabeli 12.3. Co ciekawe, kluczowa grapa zachowań wiążących to zachowania seksualne. W naszym kręgu kulturowym na poczęcie jednego dziecka przypada od 500 do 1000 aktów seksualnych, z czego wynika, że znaczna ich większość spełnia funkcje pozareprodukcyjne. Choć służą one i reprodukcji, nie ulega wątpliwości, że główną funkcją zachowań seksualnych u ludzi jest budowa 1 utrzymywanie więzi.

Kuczyńska przeprowadziła bardzo interesującą serię badań eksperymentalnych, w których kontaktowała osoby badane z pozorantami podejmującymi (lub nie) szereg zachowań wiążących, takich jak podtrzymywanie kontaktu wzrokowego, poczęstowanie pączkiem, troszczenie się o zamknięcie lub otwarcie okna. Badani wyraźnie bardziej lubili pozoranta ujawniającego zachowania wiążące, a co ciekawe, również sami pozoranci bardziej lubili tych badanych, na których kierowali tego rodzaju zachowania. Zachowania wiążące budzą więc sympatię zarówno ich odbiorcy, jak i nadawcy. Badania Kuczyńskiej przekonują, że mogą one być nawet ważniejsze od atrakcyjności fizycznej potencjalnych partnerów. Wpływają też na jakość stałej relacji - satysfakcja ze związku jest tym większa dla obu płci, im więcej zachowań wiążących ujawnia partner. Ciekawe różnice płci pojawiają się przy własnych zachowaniach wiążących - u kobiet wzrost ich liczby nasila satysfakcję ze związku, natomiast u mężczyzn liczba własnych zachowań wiążących koreluje z satysfakcją negatywnie. Można to tłumaczyć odmiennością wymagań roli kobiety i mężczyzny (zob. rozdz. 20).

12.4. Następstwa atrakcyjności

Stosunek, jaki mamy do innego człowieka, wywiera daleko idący wpływ na nasze reakcje emocjonalne z nim związane, na formułowane sądy, a także na zachowania, jakie nań kierujemy.

12.4.1. Reakcje emocjonalne

Ponieważ atrakcyjność interpersonalna jest pewnym rodzajem postawy, a istotą postawy jest afekt i uczucia (zob. rozdz. 8.1.2), można oczekiwać, że atrakcyjność będzie miała wpływ przede wszystkim na nasze reakcje emocjonalne na innego człowieka i jego zachowania. Teoria równowagi omówiona na końcu tego rozdziału pozwala przewidywać, że jeżeli kogoś lubimy, to powinniśmy pozytywnie reagować na to, co on lubi („przyjaciel mojego przyjaciela jest również moim przyjacielem"), negatywnie zaś na to, czego on nie lubi. Odwrotnie zaś będzie, gdy kogoś nie lubimy - powinniśmy pozytywnie reagować na to, czego on nie lubi („wróg mojego wroga jest moim przyjacielem"), zaś negatywnie na to, co on lubi.

Wojciszke i Szymków (2003) sprawdzali to rozumowanie, prosząc badanych o przypominanie ich własnych reakcji emocjonalnych na sukces lub porażkę innej osoby, którą lubili lub której nie lubili. Badani opisywali na swój sposób emocje, a określenia te były potem szacowane z uwagi na pozylywność-negatywność i uśredniane dla danego typu sytuacji. Jak wynika z tabeli 12.4, reakcje na wyniki osoby lubianej miały charakter empa-

Tabela 12.4. Średni stan emocjonalny w reakcji na cudze zachowania związane ze sprawnością (porażki lub sukcesy) i moralnością (złamanie lub podtrzymanie normy moralnej)

Rodzaj zachowania	Osoba lubiana	Osoba nieiubiana
Dotyczące sprawności		
porażka	-0,88	1,92
sukces	1,75	-1,19
Dotyczące moralności		
transgresja	-2,39	-1,99
spełnienie normy	1,75	0,01

Źródło: na podstawie danych w Wojciszke i Szymków, 2003.

tyczny, czyli były podobne do reakcji na wyniki własne: porażka wzbudzała negatywne stany emocjonalne (smutek, gniew), sukces zaś wzbudzał, średnio rzecz biorąc, stany bardzo pozytywne (radość, zadowolenie). Dokładnie odwrotnie było z wynikami osoby nielubianej - porażka wzbudzała emocje silnie pozytywne, czyli **Schadenfreude** (radość z cudzego nieszczęścia), natomiast sukces wzbudzał zawiść, a więc mieszankę zazdrości, gniewu i smutku. Choć niektórzy autorzy uważają, że wyznacznikiem Schadenfreude i zawiści jest spostrzeganie sukcesu-porażki jako zasłużonej bądź nie (Feather i Sherman, 2002), w rzeczywistości kluczowym wyznacznikiem okazuje się nasz stosunek do drugiej osoby, spostrzeganie zaś jej wyniku jako zasłużonego bądź nie jest tylko racjonalizacją własnej reakcji. Oznacza to, że na sukces osoby nielubianej automatycznie reagujemy negatywnymi emocjami, a dopiero potem dopowiadamy sobie, że był on niezasłużony.

Widać wyraźnie, że cudze sukcesy i porażki nie mają same w sobie stałej wartości emocjonalnej - wszystko zależy od naszego stosunku do osoby, której się przytrafiają. Stosunek ten może wynikać nie tylko z indywidualnej postawy do danej jednostki, lecz także z faktu jej przynależności do grupy obcej. Na przykład holenderscy studenci cieszyli się na wspomnienie porażki niemieckiej drużyny piłkarskiej w rozgrywkach o puchar świata, a radość owa była tym większa, im bardziej badani byli przekonani o wyższości drużyny niemieckiej nad własną (Leach et al, 2003). Inaczej sprawy się mają z reakcjami na cudze grzechy i cnoty, a więc zachowania związane z moralnością. Jak ilustruje tabela 12.4, transgresje moralne budzą jednoznacznie negatywne emocje (takie jak gniew, rozczarowanie, oburzenie) niezależnie od tego, czy są dziełem osoby lubianej, czy nielubianej. Cnotliwe postępki, czyli spełnianie norm moralnych, budzą pozytywne uczucia, gdy są dziełem osoby lubianej, natomiast skutkują silną ambiwalencją, gdy ich autorem jest osoba nielubiana. Średni stan emocjonalny pozostaje wówczas bliski zeru, co wynika głównie z przeżywania emocji ambiwalentnych, takich jak zaskoczenie, niepewność i wątpliwości. Ogólnie rzecz biorąc, nasze emocjonalne reakcje na zachowania innych w kluczowy sposób zależą od postaw, jakie mamy wobec tych osób.

12.4.2. Sądy i oceny

Omawiając konsekwencje atrakcyjności fizycznej, wskazywałem na fakt, że osobom przystojnym przypisuje się więcej pozytywnych cech (i lepiej się je traktuje). Ogromna liczba badań przekonuje, że taki sam efekt wywiera atrakcyjność w ogóle. Im bardziej kogoś lubimy, tym bardziej pozytywnie oceniamy jego cechy i tym pochlebniej wyjaśniamy jego zachowania, na przykład sukcesy - czynnikami wewnętrznymi w rodzaju zdolności, porażki zaś czynnikami zewnętrznymi, takimi jak pech. Działa tu kilka prostych mechanizmów, o których była już mowa w tym podręczniku. Po pierwsze, nasze lubienie lub nielubienie innej osoby funkcjonuje jako początkowe oznakowanie afektywne, które na zasadzie asymilacji pomaga rozstrzygnąć o znaczeniu niejasnych informacji (podobnie jak wygląd fizyczny). Po drugie, lubienie-nielubienie działa, jak w trakcie formułowania ocen, jako samospełniająca się przepowiednia (zob. rozdz. 5.4.3). Po trzecie, na tyle, na ile nasz stosunek do innego człowieka prowadzi do pozytywnych lub negatywnych stanów uczuciowych, mogą one stać się informacyjną podstawą formułowania sądów o tym człowieku na zasadzie heurystyki Jak to czuję" (zob. rozdz. 3.4).

Teoria 12: Teoria równowagi

Ta sformułowana przez Fritza Heidera (1958) teoria opisuje organizację, genezę i zmianę postaw, także inter-. personalnych. Była ona chronologicznie pierwszą koncepcją zgodności poznawczej i jak wszystkie teorie tego nurtu przyjmuje założenie, że człowiek dąży do wewnętrznej zgodności swoich poglądów, postaw i zachowań. Uzgadniane (równoważone) są jednak nie wszystkie poglądy, lecz jedynie te, które dotyczą obiektów tworzących tę samą **jednostkę poznawczą.** Typową jednostką jest układ P-0-X, gdzie P oznacza podmiot, tj. osobę, z punktu widzenia której, cała sytuacja jest rozważana, O inną osobę, a X - jakiś obiekt (bądź trzecią osobę). Załóżmy przykładowo, że P to Paweł, O to Olaf, zaś X to pewien blog w Internecie.

Obiekty tworzące tę samą jednostkę poznawczą mogą być połączone relacjami albo jednostkowymi (tworzącymi jednostkę), albo afektywnymi (dotyczącymi uczuć). **Relacja jednostkowa** występuje pomiędzy obiektami czy osobami wtedy, kiedy są one spostrzegane jako obopólnie przynależące na mocy sprawstwa (np. Paweł założył błoga), podobieństwa (Paweł i Olaf wysyłają komentarze tego samego błoga), bliskości, współwystępowania, por magania sobie czy nawet stosunku własności (posiadacz i posiadany przezeń obiekt). Relacja jednostkową występuje więc zawsze wtedy, kiedy dwa czy więcej obiektów tworzą wspólnie „figurę na tle" innych osób czy obiektów niewchodzących w skład danej jednostki. **Relacja afektywna** ma miejsce wówczas, gdy osoba wchodząca w skład rozważanej jednostki obdarza jakimiś uczuciami któryś z pozostałych jej elementów. Może ona być dodatnia (np.

Olaf ceni pewien blog) lub ujemna (np. Paweł nie znosi Olafa). Odróżnia ją to od relacji jednostkowej, która albo jest dodatnia (osoby czy obiekty są spostrzegane jako przynależące do siebie), albo wcale jej nie ma (dane obiekty nie tworzą jednostki poznawczej). Poza tą różnicą relacje jednostkowe i afektywne mają podobne własności i są psychologicznie zastępowalne.

Oba typy relacji są symetryczne. Jeżeli P jest połączone jakąś relacją jednostkową z O, to O połączone jest tą samą relacją z P fleżeli Paweł jest sąsiadem Olafa, to Olaf jest oczywiście i sąsiadem Pawła). Symetryczność relacji afektywnych wynika ze spostrzegania ich przez ludzi jako takich - jeżeli Paweł lubi Olafa, zakładamy z reguły, że i Olaf lubi Pawła (McNeel i Messick, 1970). Relacje jednostkowe i dodatnie relacje afektywne są ponadto przechodnie. Jeżeli wiemy, że Paweł często spotyka się z Olafem (albo go lubi), Olaf zaś często spotyka (lub lubi) Ryśka, jesteśmy skłonni zakładać, że tak samo wyglądają stosunki między Pawłem i Ryśkiem - że często spotykają się lub i lubią nawzajem. Natomiast negatywne relacje afektywne są kontrprzechodnie - jeżeli wiemy, że Paweł nie znosi Olafa, a Olaf nie znosi Ryśka, to sądzimy, że Paweł raczej lubi Ryśka.

Oba typy relacji wpływają też na siebie w taki sposób, że:

- pozytywna relacja afektywna między jakimiś elementami wzbudza tendencję do ich połączenia relacjąjednostkową (jeżeli Paweł polubił Olafa, będzie starał się z nim spotykać, realizować wspólne cele itp.);
- negatywna relacja afektywna między elementami wywołuje tendencję do przerwania jednostkowej relacji między nimi (jeżeli Paweł nie znosi Olafa, stara się go nie spotykać, nie być podobnym do niego itp.);
- relacja jednostkowa między elementami wzbudza tendencję do ich połączenia pozytywną relacją afektywną (jeżeli Paweł często spotyka Olafa, to zaczyna go lubić).

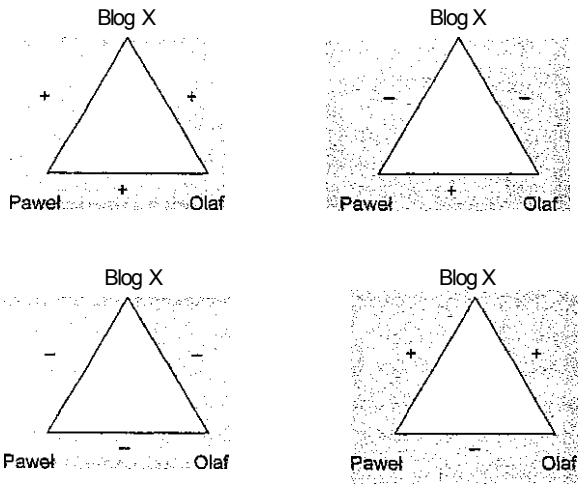
Wzajemny wpływ obu typów relacji na siebie sprawia, że jednostka poznawcza może być zrównoważona (kiedy oba typy relacji do siebie pasują) albo niezrównoważona (różne relacje nie pasują do siebie). Nierównowaga wzbudza automatycznie tendencję do jej przywrócenia, czyli do zmiany jakiejś relacji tak, aby ją dopasować do pozostałych. Stan równowagi i nierównowagi ilustruje rycina 12.11. Nasza przykładowa jednostka P-0-X będzie w równowadze, jeżeli Paweł lubi Olafa i obaj albo cenią, albo odrzucają te same błogi w Internecie. Jednostka ta będzie w nierównowadze, jeżeli Paweł lubi Olafa, ale mają odmienny stosunek do błoga X. Równowaga zostanie przywrócona, jeżeli Paweł przestanie się przyjaźnić z Olafem albo sam zacznie lubić błoga X, albo nakłoni Olafa do wypisania się z niego.

Ponieważ w roli relacji jednostkowej i afektywnej może występować wiele różnych związków typu osoba-osoba, osoba-przedmiot czy przedmiot-przedmiot, teoria Heidera odnosi się do bardzo szerokiego zakresu zjawisk. Tym bardziej, że oprócz przykładowo rozważanej jednostki zawierającej trzy elementy, możliwe są także jednostki o dowolnej ich liczbie. Teoria wyjaśnia m.in. to, że:

o lubimy ludzi podobnych do nas samych, często spotykanych, którym wyświadczamy przysługę, którzy nas lubią;

- lubimy należące do nas przedmioty tylko z tego powodu, że je posiadamy (nawet litera rozpoczynająca nasze imię bardziej się nam podoba od pozostałych liter alfabetu - Nuttin, 1987);
- lubimy często spotykane przedmioty tylko z powodu ich spotykania;
- rzeczywiste sympatie-antypatie wśród ludzi układają się zgodnie z zasadami równoważenia jednostek poznawczych (częściej, niż wynikałoby to z przypadku) i jeszcze powszechniej są spostrzegane w ten sposób przez ludzi;
- przewidując nieznane sobie sympatie-antypatie w grupie ludzi, czynimy to zgodnie z zasadami równoważenia jednostek poznawczych (tj. z poszanowaniem symetrii i przechodniości relacji), a układy zrównoważone postrzegamy jako bardziej harmonijne i trwalsze.

Każdą z tych prawidłowości potwierdzają wyniki badań empirycznych (Crockett, 1982). Ów szeroki zakres zastosowań teorii równowagi jest jednak osiągany kosztem spadku jej precyzji. Przede wszystkim teoria sprowadza wszystkie relacje do prostej dychotomii ‚jest - nie ma", choć oczywiste jest, że relacje różnią się też siłą. Do pewnych sytuacji teoria równowagi się nie stosuje, jakkolwiek nie wiadomo, jak je określić (np. jeżeli Paweł i Olaf kochają się w tej samej Marysi, to trudno przewidywać wzrost ich wzajemnej sympatii z tego właśnie powodu). Wreszcie, mimo że każda jednostka może zostać zrównoważona na kilka różnych sposobów, teoria Heidera nie zawiera żadnych twierdzeń pozwalających przewidywać, który z możliwych sposobów zrównoważenia zostanie faktycznie wybrany (np. może to zależeć właśnie od ignorowanej przez tę koncepcję siły relacji - najsłabsze relacje powinny najłatwiej ulegać zmianie).



Rycina 12.11. Zrównoważone i niezrównoważone jednostki poznawcze P-0-X (np. Paweł-Olaf-blog)

Wszystkie jednostki widziane sąz perspektywy P, plusy oznaczają albo relację jednostkową, albo pozytywną relację afektywną, minus oznacza negatywną relację afektywną. Jednostki zrównoważone zawierają zawsze parzystą liczbę relacji ujemnych (lub . ich brak), jednostki niezrównoważone - liczbę nieparzystą;

Źródło: na podstawie koncepcji Heidera, 1958.

12.4.3. Zachowania

Zdrowy rozsądek i teoria równowagi pozwalają wreszcie przewidywać, że lubienie jakiejś osoby będzie sprzyjać działaniom na jej rzecz. Na przykład wspomniane już badanie nad spostrzeganiem polityków (Cisłak i Wojciszke, 2006) pokazało, że intencje głosowania na nich są bardzo silnie powiązane z ich lubieniem. Lubienie jest tym silniejszym wyznacznikiem głosowania na polityka, im mniej wyborcy orientują się w kwestiach programowych. Ponieważ kluczowe kwestie, takie jak kontrola rynków finansowych czy tworzenie nowych miejsc pracy, stają się współcześnie tak skomplikowane, że przeciętny wyborca (i polityk) nie jest w stanie ich zrozumieć, rola samego lubienia kandydatów rośnie. Wyborcy zarówno włoscy, jak i amerykańscy tym chętniej głosują na kandydata, im bardziej uważają go za podobnego do siebie (Caprara et al., 2007), najwyraźniej nie odróżniając wyborów politycznych od matrymonialno-towarzyskich.

Ludzie spontanicznie bardziej pomagają tym, których lubią, co stwierdzono zarówno w badaniach z udziałem wolontariuszy, jak i w eksperymentach laboratoryjnych (Sturmer, Snyder i Omoto, 2005). Kelnerki naśladujące klientów - co, jak pamiętamy, prowadzi do wzrostu lubienia - dostają od nich wyższe napiwki (van Baaren et al., 2003). Ludzie bardziej też skłonni są ulegać prośbom osób, które lubią, o czym dokładniej była mowa w poprzednim rozdziale.

12.5. Podsumowanie

Atrakcyjność fizyczna zależy głównie od trzech cech twarzy (prototypowość, symetria i dymorfizm płciowy) oraz dwóch cech ciała *u* kobiet (ogólna masa ciała mierzona za pomocą BMI oraz proporcja obwodu w talii do obwodu w biodrach) i jednej cechy ciała u mężczyzn (proporcji obwodu w ramionach do obwodu w pasie). Wbrew potocznemu przekonaniu wyznaczniki urody (z wyjątkiem ogólnej masy ciała) mają w dużym stopniu charakter ponadkulturowy - między osobami z różnych kultur panuje duża zgodność co do tego, kto jest piękny, a kto nie. Rosnąca liczba danych przekonuje też o związku pomiędzy atrakcyjnością fizyczną a zdrowiem reprodukcyjnym.

Jedyną koncepcją mogącą pretendować do miana ogólnej teorii atrakcyjności jest teoria kar i nagród. Zakłada ona, że sympatia do innego człowieka to efekt bilansu skojarzonych z nim zysków (nagród) i strat (kar). Słabością tej teorii jest jednak trudność przewidzenia, jakie czynniki faktycznie oddziałują jako kary i nagrody w złożonych sytuacjach społecznych. Inne teorie (zgodności poznawczej, automatyczny egotyzm) wyjaśniają oddziaływanie tylko niektórych wyznaczników atrakcyjności. Najważniejsze wyznaczniki atrakcyjności to częstość kontaktów z inną osobą, jej zalety (przede wszystkim wspólnotowe, a nie sprawcze), atrakcyjność fizyczna, podobieństwo (zwłaszcza spostrzegane, a nie rzeczywiste), mimikra (automatyczne naśladowanie gestów) oraz zachowania na rzecz interesu partnera (przysługi, komplementy i inne zachowania wiążące). Niemniej każdy z tych czynników podnosi atrakcyjność człowieka jedynie w pewnych warunkach. Wbrew potocznemu przekonaniu atrakcyjność nie zależy od komplementarności potrzeb.

Kluczowe pojęcia

Afektywno-wzmocnieniowy model atrakcyjności
Atrakcyjność fizyczna
Atrakcyjność interpersonalna
Bezwiedny egotyzm
BMI
Efekt aureoli
Efekt kameleona
Komplementamość potrzeb
Konwergencja emocjonalna
Koordynacja
Mimikra
Płciowy dymorfizm twarzy
Proporcja biodra/talia
Proporcja ramiona/pas
Prototypowość twarzy
Responsywność
Równowaga
Schadenfreude
Symetria
Teoria równowagi
Twarz kompozytowa
Zachowania wiążące
Zawiść
Zgodność poznawcza
Złudzenie „piękne jest dobre"

Literatura uzupełniająca

Etcoff, N. (2000). *Przetrwają najpiękniejsi,* przekł. D. Cieśla. Warszawa: WAB, CiS.

Davis, M.H. (1999). *Empatia. O umiejętności współodczuwania,* przekł. J. Kubiak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Rozdział 13

13.1. Strategie doboru partnera heteroseksualnego
13.1.1. Czego mężczyźni chcą od kobiet
13.1.2. Czego kobiety chcą od mężczyzn
13.2. Przywiązanie
13.2.1. Style przywiązania
13.2.2. Wymiary przywiązania
Jak to się robi 13: Eksperymentalne badanie miłości
13.3. Składniki miłości
13.3.1. Intymność
13.3.2. Namiętność
13.3.3. Zobowiązanie
13.4. Dynamika bliskiego związku
13.4.1. Zakochanie
13.4.2. Romantyczne początki
13.4.3. Miłość kompletna
13.4.4. Miłość przyjacielska
Problem 13: Jak ludzie reagują na niezadowolenie
13.4.5. Związek pusty
13.4.6. Rozpad
Teoria 13: Teoria transferu pobudzenia
13.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Miłość i bliskie związki to jedno z najważniejszych zjawisk w życiu człowieka. Nic dziwnego, że stanowią one przedmiot licznych refleksji i badań podejmowanych z różnych punktów widzenia. W tym rozdziale przedstawię trzy główne perspektywy na bliskie związki, pojawiające się we współczesnej psychologii. Pierwsza wywodzi się z ewolucjonizmu i koncentruje na doborze partnera heteroseksualnego. Druga powstała na gruncie analiz relacji matka-dziecko i koncentruje się na różnych wzorcach przywiązania. Trzecia skupia się na składnikach miłości i ich dynamice, czyli przemianach w czasie.

13.1. Strategie doboru partnera heteroseksualnego

Motorem ewolucji są mutacje i dobór naturalny decydujący o uprzywilejowaniu pewnych wersji genów (alleli) kosztem innych. Organizmy przekazują swoje geny potomstwu, a przekaz ten jest często zaburzony losowymi mutacjami, czyli przypadkowymi modyfikacjami genów, przy czym większość tych zmian jest drobna i bez znaczenia. Niewielka część mutacji jest duża i te są zwykle śmiertelne w skutkach. Również niewielka część mutacji polepsza funkcjonowanie dotkniętych nimi osobników i te okazują się lepiej przystosowane niż konkurencja, mają więc większą szansę na przekazanie swoich genów, a wraz z nimi i owej nowej cechy następnym pokoleniom. Tak działa **dobór naturalny,** który jednak nie jest jedynym mechanizmem ewolucji. Już Karol Darwin zauważył, że pewne cechy morfologiczne utrwalają się w organizmach i są dziedziczone, choć stanowią wyraźną przeszkodę dla przetrwania, jak w wypadku okazałych jelenich rogów czy potężnego pawiego ogona - obie te cechy utrudniają poruszanie się i ucieczkę przed drapieżcami. Gdyby liczył się tylko dobór naturalny, powinny więc zaniknąć czym prędzej, jako przeszkody w przetrwaniu. Obserwacje tego rodzaju skłoniły Darwina do sformułowania teorii doboru **seksualnego,** która zakłada dziedziczenie i utrwalanie się cech podnoszących szanse sukcesu reprodukcyjnego dzięki temu, że są wybierane przez osobników płci przeciwnej bądź pozwalają zwyciężyć w rywalizacji z płcią własną o dostęp do płci przeciwnej. To właśnie mechanizm rywalizacji **wewnątrzpłciowej** jest powodem, dla którego u jeleni wykształciły się wielkie poroża służące wyłącznie pokonaniu innych samców w walce o łanie. Mechanizm zaś **preferencji międzypłciowych** stanowi przyczynę, dla której u pawi wykształciły się wielkie ogony - ich samice chętniej parzą się z osobnikami o dużych ogonach, wskutek czego pawie o mniejszych ogonach częściej schodzą ze świata bezpotomnie.

Sto lat po Darwinie Robert Trivers (1972) sformułował teorię **nakładów rodzicielskich** zakładającą występowanie dwóch prawidłowości w zachowaniu gatunków cechujących się asymetrią nakładów rodzicielskich osobników różnych płci - na przykład u ssaków samice z reguły ponoszą znacznie większe niż samce nakłady związane z ciążą, laktacją i opieką nad potomstwem. Po pierwsze, takie samice są bardziej selektywne w wyborze partnera. Po drugie, ponoszące mniejsze nakłady samce silniej rywalizują między sobą o seksualny dostęp do płci przeciwnej. Badania materiału genetycznego, który kobiety dziedziczą wyłącznie po kobietach (DNA chromosomalne), oraz materiału, który mężczyźni dziedziczą wyłącznie po mężczyznach (chromosom Y), pozwalają oszacować, że w ewolucyjnej przeszłości naszego gatunku aż 80% kobiet, a tylko 40% mężczyzn odniosło sukces reprodukcyjny, zostając przynajmniej raz rodzicem (Baumeister, 2007). Jest to ogromna różnica. Znacznej większości kobiet wystarczyło się urodzić kobietą, aby odnieść sukces reprodukcyjny. Znacznej większości mężczyzn urodzenie się mężczyzną do sukcesu nie wystarczało - musieli jeszcze pozyskać partnerkę, zwyciężając w rywalizacji z innymi mężczyznami. Każe to oczekiwać znacznie silniejszej skłonności do rywalizacji i agresji wśród mężczyzn niż kobiet.

Skądinąd wiemy, że stały element gry ewolucyjnej u ludzi stanowią związki zarówno długo-, jak i krótkotrwałe, choć te pierwsze są ważniejsze - czyli jesteśmy gatunkiem monogamicznym z wyraźną domieszką poligynii (wielożeństwa; Buss, 2003). Problemy adaptacyjne mężczyzn i - szczególnie - kobiet nieco inaczej wyglądają w związkach obu typów, jako że płci różnią się wskazywaną już wielkością nakładów rodzicielskich. A ponieważ częściowym rozwiązaniem owych problemów są upodobania kierowane na płeć przeciwną, mężczyźni czego innego chcą od kobiet niż odwrotnie - jest to podstawowa idea teorii strategii doboru partnera seksualnego stworzonej przez Davida Bussa (2003; Buss i Schmitt, 1993). Różnice treści problemów przedstawia tabela 13.1, natomiast różnice upodobań adresowanych do płci przeciwnej są omówione w pozostałej części tego rozdziału.

13.1.1. Czego mężczyźni chcą od kobist

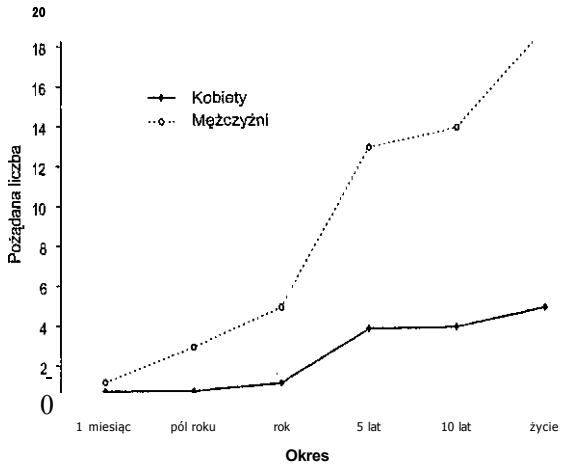
Największe różnice upodobań kierowanych na płeć przeciwną pojawiają się w związkach krótkoterminowych, ponieważ w tym kontekście inwestycje rodzicielskie mężczyzn są minimalne, kobiet zaś równie duże, jak w związku długoterminowym. Preferencje te ukształtowały się w ewolucyjnej przeszłości, kiedy nie było pigułki antykoncepcyjnej ani nawet kalendarzyków małżeńskich, które zresztą są notorycznie zawodne. Seks bez zobowiązań to pomysł dla mężczyzn. Dla kobiet sprzed lat 60. poprzedniego wieku (kiedy pojawiła się pigułka) coś takiego nie istniało, gdyż nawet jednorazowy kontakt seksualny mógł się zakończyć ciążą. Właśnie dlatego mężczyźni chcą nieporównanie więcej seksu niż kobiety. Buss i Schmitt (1993) pytali studentów płci obojga, jak intensywnie poszukują partnera czy partnerki do związku krótko- i długoterminowego. Okazało się, że mężczyźni i kobiety jednakowo umiarkowanie poszukiwali partnera na długo, natomiast mocno się różnili w kwestii partnera krótkoterminowego - kobiety niezbyt się interesowały tą kwestią, mężczyźni zaś bardzo. Ci sami autorzy pytali też młodych ludzi, ilu partnerów seksualnych chcieliby mieć w ciągu miesiąca, półrocza, roku itd., aż do „całego życia".

Jak pokazuje rycina 13.1, w perspektywie najbliższego miesiąca różnice były niewielkie - mężczyźni chcieli mieć jedną partnerkę, kobiety zaś,

Tabela 13.1. Wybrane problemy adaptacyjne mężczyzn i kobiet związane z wyborem partnera związku krótko- i długoterminowego

Mężczyźni	Kobiety
Związek krótkoterminowy	
1. Liczba i dostępność partnerek	1. Pozyskanie genów dobrej jakości
2. Minimalizacja zaangażowania	2. Wydobycie zasobów partnera
3. Płodność partnerki	3. Ocena perspektyw jako partnera długotrwałego
Związek długoterminowy	
1. Pewność ojcostwa	1. Zdolność partnera do inwestycji
2. Wartość reprodukcyjna partnerki	2. Skłonność partnera do inwestycji
3. Utrzymanie zaangażowania	3. Utrzymanie zaangażowania

Źródło: Buss i Schmitt, 1993; Gangestad, Thomhill i Garver-Apgar, 2005.



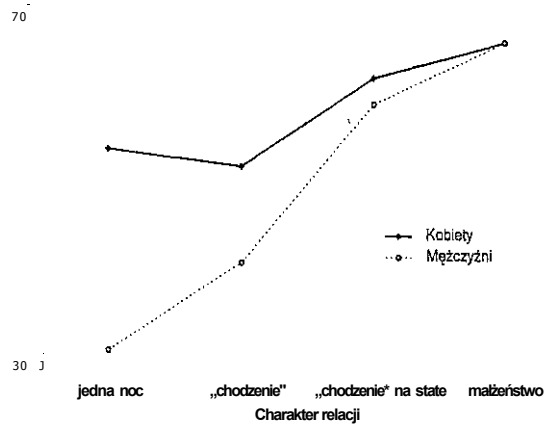
Rycina 13.1. Liczba partnerów seksualnych pożądanych przez mężczyzn i kobiety w okresach życia o różnej długości

Źródło: Buss i Schmitt, 1993, s. 211.

jak to kobiety, zaledwie 0,3 partnera. Jednak różnica płci dramatycznie rosła wraz z wydłużaniem się okresu, o który pytano, i była największa dla perspektywy całego życia: mężczyźni chcieli mieć niemalże 20 partnerek, kobiety zaś niespełna 5 partnerów. Dane te krytykowano, twierdząc, że za tak wysoką średnią może się ukrywać nieliczna grupka dewiantów, którzy chcieliby setek kobiet, i zdrowa większość mężczyzn pragnących tylko jednej, ale dane Davida Schmitta i współpracowników (2003) zebrane na kilkunastu tysiącach osób pochodzących z 52 krajów pokazały, że to nieprawda. Pytał on kobiety i mężczyzn, ilu chcieliby mieć partnerów w ciągu najbliższego miesiąca, i stwierdził, że niemal wszędzie na świecie odsetek mężczyzn pragnących więcej niż jednej partnerki jest znaczny i kilkakrotnie wyższy niż odsetek kobiet o takich pragnieniach. Na przykład w Europie Wschodniej deklarowała je aż jedna trzecia mężczyzn, a tylko 7% kobiet. Oczywiście nie wszystkie pragnienia się spełniają, ale to nie pozbawia ich ani siły, ani mocy sprawczej.

Inny sposób na zwiększenie ilości seksu to chcieć go szybciej. Wiele danych przekonuje, że mężczyźni faktycznie chcą seksu po krótszym - niż kobiety - okresie znajomości, a nawet zgoła bez znajomości. Buss i Schmitt (1993) sprawdzali tę hipotezę, pytając kobiety i mężczyzn o przewidywaną szansę zgody na seks z osobą, którą znają przez określony w pytaniu czas. Przy długich okresach, takich jak 2 lata, nie stwierdzono żadnych różnic płci, wszyscy bowiem uznawali seks za bardzo prawdopodobny. W miarę jednak skracania owego czasu pojawiały się silne różnice polegające na tym, że mężczyźni nawet po krótkich okresach zgodziliby się na seks, kobiety zaś - dopiero po długich. Najbardziej przekonujące były oceny „pół na pół" (taka sama szansa, że się zgodzę, jak i nie zgodzę na seks) - u kobiet występowały one dla znajomości trwającej pół roku, natomiast mężczyznom wystarczała znajomość trwająca od około trzech (!) dni.

Jeszcze inny sposób to zwiększenie puli potencjalnych partnerek przez obniżenie wymagań. Tę strategię często stosują mężczyźni w związkach przelotnych. Na przykład analiza ponad 10 tysięcy superszybkich randek pokazała, że aż połowa kobiet została wybrana przez mężczyzn, choć tylko co trzeci mężczyzna został wybrany przez jakąś kobietę (Kurzban i Weeden, 2005). Mężczyźni okazali się więc mniej selektywni od kobiet, na co wskazują także dane świadczące o obniżaniu wymagań, jakie stawiają oni swoim partnerkom związków przelotnych, choć nie w związkach trwałych, w których również mężczyźni ponoszą duże nakłady. Douglas Kenrick i współpracownicy (1990) prosili badanych o wyrażenie minimalnych wymagań adresowanych do partnera jednorazowego kontaktu, randki, „chodzenia" na stałe albo wreszcie - małżeństwa. Rycina 13.2 obrazuje to dla inteligencji. W wypadku małżeństwa zarówno kobiety, jak i mężczyźni mieli jednakowo wygórowane wymagania - chcieli, aby ich partner czy partnerka znajdowali się co najmniej w 65. percentylu, to znaczy, aby byli inteligentniejsi niż 65% populacji. W miarę spadku trwałości tego wyobrażonego związku wymagania kobiet spadały tylko nieznacznie - o 10% dla jednorazowego kontaktu. Mężczyźni stawali się natomiast wyraźnie bardziej „tolerancyjni" - przy kontakcie jednorazowym ich



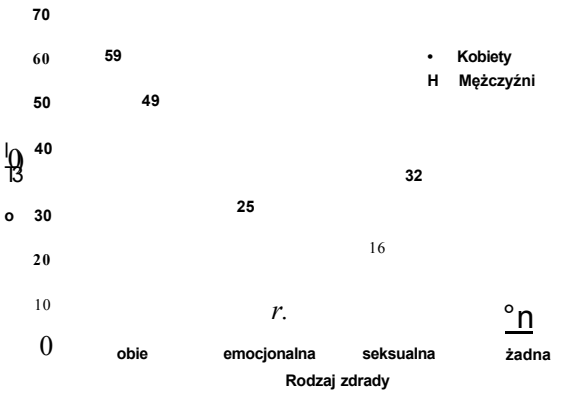
Rycina 13.2. Minimalny dopuszczalny poziom inteligencji wymagany przez kobiety i mężczyzn dla związków o różnym stopniu trwałości

Źródło: na podstawie danych w Kenrick et al., 1990, s. 960.

wymagania malały aż o jedną trzecią. Kobiety pozostawały selektywne nawet w kontekście związku przelotnego, niczym owe księżniczki z bajek, co to wybrzydzają na kolejnych kandydatów przedstawianych przez tatę-króla, że jeden ma za duże uszy, inny za mały nos, a jeszcze inny - za głośno chrapie. Mężczyźni nie wybrzydzają, przynajmniej w związkach na krótko.

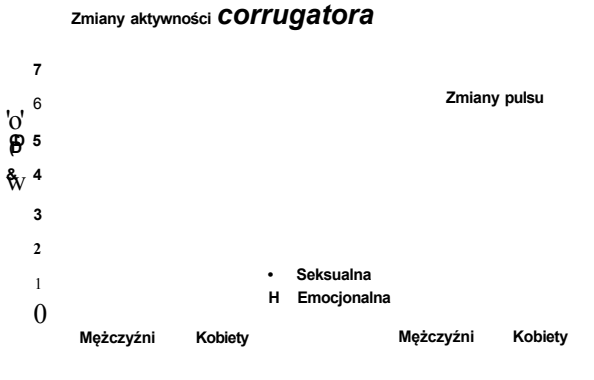
Nawet największa liczba partnerek na nic się nie zda, jeżeli nie będą chętne do seksu. Stąd też mężczyźni wyraźnie preferują kobiety o większej, by tak rzec, dostępności seksualnej. Na przykład skąpo ubrane kobiety są dla nich bardziej pociągające w kontaktach przelotnych, choć przeciwnie sprawy się mają w kontaktach długotrwałych. Natomiast skąpo ubrani mężczyźni nigdy nie stają się bardziej atrakcyjni dla kobiet (Hill, Nocks i Gardner, 1987), co zapewne dla nikogo nie jest zaskoczeniem. Również seksualizacja zachowania, czyli zapraszanie do seksu gestem, słowem czy wzrokiem, jest bardzo skutecznym sposobem pozyskiwania przez kobietę partnera do kontaktu przelotnego. Jednakowoż te same zachowania w wykonaniu mężczyzn są dla kobiet odrażające i obraźliwe w kontekście związku zarówno przelotnego, jak i trwałego.

Specyficznym dla mężczyzn problemem jest **pewność ojcostwa.** Kiedy rodzi się dziecko, nie ma żadnych wątpliwości, kto jest jego matką, natomiast ojcostwo to tylko bardziej lub mniej pewne domniemanie. Od niedawna dysponujemy prawie niezawodnymi testami pozwalającymi wykluczyć lub potwierdzić ojcostwo. Testy wykonuje się z reguły w wypadku wątpliwości w tym zakresie i dla około 30% takich sytuacji stwierdza się, że to nie oficjalny mąż kobiety jest biologicznym ojcem dziecka. Niewielka część testów wykonywana jest jako element procedur medycznych zupełnie niezwiązanych z rozrodczością i w takich przypadkach ów procent spada do 2 (Anderson, 2006). Odsetek dzieci „z niewierności" waha się w tych właśnie granicach, problem pewności ojcostwa jest więc dość praktycznej natury. Właśnie dlatego w większości znanych kultur występują różne przejawy strzeżenia dostępu seksualnego do kobiet (haremy, zakony, habity, hadżiby, burki), natomiast nie znamy ani jednej kultury, w której strzeżono by dostępu seksualnego do mężczyzn przed rozbuchanymi pragnieniami seksualnymi kobiet (które po prostu takie nie są). Niepewność ojcostwa leży u podłoża silniejszej zazdrości mężczyzn niż kobiet o seks, co wykazali Buss i współpracownicy (1992), prosząc ludzi o wyobrażenie sobie zdrady seksualnej i emocjonalnej ich bliskich partnerów, a następnie o wskazanie, który z aktów zabolałby ich bardziej. Mężczyźni nieodmiennie częściej niż kobiety wskazywali zdradę seksualną, kobiety zaś zdradę emocjonalną, a wyniki te powtórzono później w kilkunastu kulturach. Badania te krytykowano m.in. z uwagi na wymuszony i jednorazowy charakter pytania, które faktycznie brzmi niezbyt mądrze, niczym kwestia „myć ręce czy nogi? Dlatego Wojciszke i Baryła (2001) zmienili pytanie na prośbę o wskazanie, która zdrada byłaby - zdaniem badanych - wystarczającym powodem zerwania związku. Jak ilustruje rycina 13.3, około połowy badanych twierdziło, że obie, a prawie nikt nie mówił, że żadna. Kiedy jednak w grę wchodziła tylko jedna zdrada, przewidywane różnice między kobietami a mężczyznami pojawiły się bardzo wyraźnie: dla mężczyzn zdrada seksualna była częściej wskazywanym powodem zerwania niż emocjonalna, dla kobiet - odwrotnie, zarówno w wypadku starszych badanych (nauczycieli), jak i młodszych (studen-



Rycina 13.3. Odsetki kobiet i mężczyzn udzielających różnych odpowiedzi na pytanie, który rodzaj zdrady byłby wystarczającym powodem do zerwania związku

Źródło: na podstawie danych w Wojciszke i Baryła, 2001.



Rycina 13.4. Zmiany reakcji fizjologicznych (w stosunku do sytuacji neutralnej) kobiet i mężczyzn podczas wyobrażania sobie, że ich partnerzy dopuszczają się zdrady seksualnej lub emocjonalnej

Źródło: Buss et al., 1992, s. 253.

tów). Na ten wzorzec wyników żadnego wpływu nie wywierało pozostawanie w stałym związku w momencie badania.

Silniejsza reakcja mężczyzn niż kobiet na zdradę seksualną była przedmiotem kontrowersji (Harris, C.R., 2000), o tej różnicy świadczą jednak także reakcje fizjologiczne. Na przykład David Buss w cytowanej już serii badań prosił kobiety i mężczyzn o wyobrażanie sobie zdrady seksualnej lub emocjonalnej i mierzył w tym czasie elektryczną aktywność mięśnia marszczącego brwi *{Corrugator supercilii),* który jest odpowiedzialny za ekspresję gniewu i cierpienia. Rycina 13.4 przedstawia, jak ta aktywność rosła w porównaniu z sytuacją neutralną. Różnice płci były tu uderzające. U mężczyzn przyrost aktywności tego mięśnia (mierzony w mikrowoltach) był sześciokrotnie silniejszy przy wyobrażeniu zdrady seksualnej niż emocjonalnej. U kobiet przyrost był dwa i pół razy silniejszy przy wyobrażeniu zdrady emocjonalnej niż seksualnej. Podobne, choć słabsze różnice stwierdzono dla zmian pulsu (w uderzeniach na minutę). Dlaczego kobiety silniej reagują na zdradę emocjonalną od mężczyzn? Jak przekonamy się dalej, kobietom zależy na zasobach mężczyzny, a ponieważ te podążają za jego uczuciami, męska zdrada emocjonalna jest dla kobiety sygnałem zagrożenia (przeniesienia zasobów na inną kobietę).

Obsesja mężczyzn na temat seksu jest tak silna, że widzą doń zachętę nawet tam, gdzie jej nie ma, przynajmniej zdaniem kobiet (zob. początek rozdziału 3). Mężczyźni popełniają więc błędy, spostrzegając intencje kobiet, ale błędy te nie mają przypadkowego charakteru - pasują do ich ekstensywnej gospodarki seksualnej i wpisują się w ich skłonności do angażowania się w seks, gdy tylko można, a nawet gdy nie można. Kobiety, rzecz jasna, takiego błędu nie popełniają, ale nie doceniają emocjonalnego zaangażowania mężczyzny - tam gdzie mężczyźni widzą poważne zaangażowanie innego mężczyzny, kobiety widzą zaangażowanie niewielkie, a więc niewystarczające do tego, by zgodzić się na seks (Haselton i Buss, 2000). Również ten błąd jest nieprzypadkowy i wpisuje się w intensywną gospodarkę seksualną kobiet - lepiej na zimne dmuchać, niż się sparzyć. Zauważmy, że te deformacje we wzajemnym spostrzeganiu mężczyzn i kobiet mają charakter zupełnie nieświadomy. Nie jest tak, że mężczyźni celowo i podstępnie „naciągają" swoje interpretacje kobiecych zachowań - oni naprawdę widzą zachętę do seksu tam, gdzie kobiety jej nie dostrzegają. Zwykle nie zdajemy sobie sprawy z tego, że działamy na podstawie własnych interpretacji świata, natomiast sądzimy, że reagujemy na świat taki, jaki on w istocie jest. Niemniej świat społeczny jest zawsze światem interpretowanym, a mężczyźni i kobiety mogą widzieć zupełnie co innego w dokładnie tym samym zachowaniu. Oczywiście prowadzi to do poważnych kłopotów, takich jak oskarżenia o molestowanie seksualne.

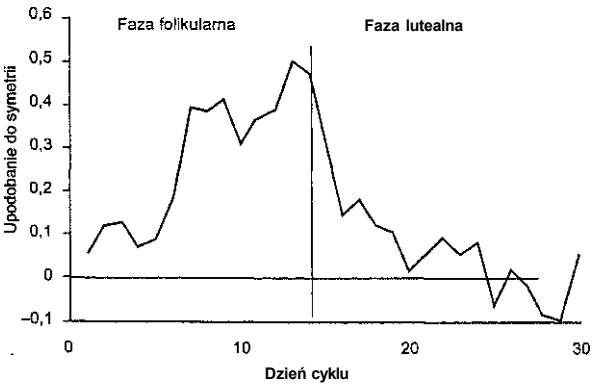
Zarówno mężczyźni, jak i kobiety mają obsesję na punkcie wyglądu fizycznego, a zawsze chodzi o wygląd kobiet. Jak już widzieliśmy przy okazji ogłoszeń matrymonialnych (zob. rozdz. 1), mężczyźni znacznie częściej niż kobiety pożądają urody, a badania Davida Bussa (2003) przekonują, że ta różnica występuje w większości kultur i nie znamy ani jednej, w której to kobiety pożądałyby urody bardziej od mężczyzn. Kobiety pożądają natomiast urody własnej i dla jej poprawienia są gotowe ponieść nieporównanie większe koszty niż mężczyźni. Rynek kosmetyków w Polsce jest szacowany na 5 miliardów złotych rocznie (wydatki budżetu na ochronę zdrowia wynoszą 4 miliardy złotych) i są to pieniądze w znacznej większości wydawane przez kobiety. One też dwa razy częściej niż mężczyźni próbują stosować diety i chodzą do fryzjera, dwadzieścia razy częściej używają kosmetyków i dziesięć razy częściej uczą się nowych sposobów ich wykorzystania.

Dlaczego mężczyźni pożądają urody kobiet? Znamiona urody (wcięcie w talii, symetria, kobiece cechy twarzy, zdrowie, pełne wargi, błyszczące włosy) są zapewne dobrymi wskaźnikami ich zdolności reprodukcyjnych. Przy tym fakt, że te same kobiety stają się bardziej urodziwe w okresie nasilonej płodności w porównaniu z okresem następującym po owulacji (zob. rozdz. 12.1.4) wskazuje bezpośrednio na rolę płodności. Mężczyźni jej pożądają, ponieważ obowiązkowe wydatkowanie przez nich zasobów tylko wtedy ma sens biologiczny, kiedy doprowadzi do sukcesu reprodukcyjnego, czyli kiedy trafią na płodną partnerkę. Podobny sens ma męska obsesja na punkcie młodości. Międzykulturowe badania Bussa ujawniły, że wszędzie na świecie mężczyznom bardziej zależy na urodzie kobiet niż odwrotnie. Kenrick i Keefe (1992) pytali (nowoczesnych) Amerykanów i (tradycyjnych) Hindusów o ich upodobania do wieku partnerów w zależności od wieku własnego. W obu kulturach kobiety ujawniły jednakowe upodobania - zwykle chciały partnera zbliżonego do siebie wiekiem, najwyżej pięć lat młodszego i nie więcej niż dziesięć lat starszego. Dwudziestolatki pragnęły więc 20-latka, a co najwyżej 30-latka; 40-latki - rówieśnika, a co najwyżej 50-latka lub 35-latka itd. Zupełnie inaczej przedstawiało się to u mężczyzn

z obu tych kultur, którzy, krótko mówiąc, byli zafiksowani na „dwudziestkach". Partnerek w tym najbardziej płodnym wieku najbardziej chcieli 15-latkowie (a więc pożądali kobiet starszych od siebie), 20-latkowie (pożądali rówieśniczek), a także 40-latkowie (pożądali kobiet młodszych od siebie).

13.1.2. Czego kobiety chcą od mężczyzn

Kobiety chcą czegoś innego. Choć powiada się czasami (za Williamem Jamesem), że mężczyźni są poligamiczni, kobiety zaś monogamiczne, jest to tylko przenośnia pozbawiona dosłownego sensu, gdyby bowiem tylko mężczyźni pragnęli kontaktów przelotnych, to nigdy nie dochodziłyby one do skutku (z wyjątkiem gwałtu). A do skutku dochodzą, gdyż korzystne są również dla kobiet. Raz jeszcze mówimy tu o korzyściach biologicznych, zwykle nieświadomych. Być może najważniejszą korzyścią kobiety w związku przelotnym jest pozyskanie dobrych genów -lepszych niż możliwe do uzyskania od stałego partnera. Jeżeli tak, to upodobanie kobiet do różnych wskaźników dobrych genów powinno rosnąć w fazie owulacji, a więc w okresie płodności. W kilku badaniach proszono młodych mężczyzn, aby spali dwie noce w podkoszulku, który następnie wąchały nieznające ich kobiety, i oceniały na tej podstawie ich atrakcyjność. Mężczyźni zostali poddani dokładnym pomiarom antropometrycznym, co pozwoliło określić poziom symetrii ich ciała, który jest dobrym wskaźnikiem jakości genetycznej (asymetria świadczy bowiem o perturbacjach związanych ze szkodliwymi mutacjami, obecnością patogenów czy toksyn). Jak



Rycina 13.5. Siła upodobania kobiet do zapachu symetrycznych mężczyzn jako funkcja dnia cyklu miesięcznego

Linia pionowa odpowiada owulacji. Miarą upodobania są uśrednione odpowiedzi na dwa pytania: o to, czy zapach jest przyjemny i o to, czy mężczyzna jest sexy.

Źródło: Gangestad, Thornhill i Garver-Apgar, 2005", s. 313.

ilustruje rycina 13.5, kobiece upodobanie do zapachu symetrycznych mężczyzn wyraźnie narastało w pobliżu dnia owulacji, spadając na końcu i na początku cyklu.

W fazie owulacji narasta upodobanie kobiet do wysokiego wzrostu (Pawłowski i Jasieńska, 2005), a także męskich cech twarzy (duży podbródek, wydatne łuki brwiowe), bardziej męskiego (niższego) głosu oraz pewności siebie i dominujących zachowań w kontaktach z innymi mężczyznami. Ponieważ te zmiany upodobań bezpośrednio zależą od poziomu hormonów, nie pojawiają się u kobiet przyjmujących doustne środki antykoncepcyjne, stan hormonalny tych osób przypomina bowiem w większości przypadków wczesny etap ciąży. Co ważne, zmiany te dotyczą wyłącznie oceny atrakcyjności obcych mężczyzn jako partnerów krótkoterminowych, a więc tego, czy nadają się do romansu (czy są „sexy"), a nie odnoszą się do oceny, czy nadają się do małżeństwa ani jacy są w roli stałych partnerów (Gangestad, Thornhill i Garver-Apgar, 2005). W okresie płodności nie występuje prosty wzrost upodobania kobiet do wszelkich pozytywnych cech. Wzrost obejmuje jedynie cechy znamionujące męskość i atrakcyjność na krótko, takie jak dominacja, arogancja, rywalizacja i atrakcyjność fizyczna. Natomiast przed i po fazie płodności obserwuje się nasilenie upodobań do cech znamionujących dobrego partnera długoterminowego, takich jak życzliwość, inteligencja, zamożność i bycie dobrym ojcem.

W fazie owulacji kobiety czują się bardziej atrakcyjne i faktycznie są za takie uważane przez mężczyzn, o czym świadczą fakty omawiane w poprzednim rozdziale. Częściej też odczuwają pożądanie seksualne, uczestniczą w spotkaniach towarzyskich, flirtują z mężczyznami i starają się być bardziej sexy. To ostatnie wykryto w badaniu, którego uczestniczki przychodziły do laboratorium dwukrotnie - raz podczas i raz po owulacji. Za każdym razem robiono im zdjęcia, które potem były oceniane pod kątem ilości odkrywanego ciała, kobiety zaś proszono m.in. o narysowanie stroju, jaki chciałyby założyć, gdyby danego dnia wybierały się na wieczorne przyjęcie. W fazie nasilonej płodności kobiety faktycznie ubierały się w skąpe stroje zakrywające mniej ciała, a jeszcze bardziej planowały to robić, gdyby szły na przyjęcie (Haselton et al., 2007). Ponieważ dotyczyło to w szczególności osób niepozostających w stałym związku, wyniki te sugerują, że w okresie nasilonej płodności kobiety silniej się angażują w rywalizację z innymi kobietami o potencjalnych partnerów. Te zmiany upodobań w cyklu miesięcznym nie od razu mu-

szą się przekładać na zachowanie, ale mogą, jak przekonuje ostatnio opisane badanie, gdzie zachowaniem był sposób ubierania się. Innym argumentem jest badanie przeprowadzone w kilku klubach nocnych we Francji (Gueguen, 2009). Młode kobiety częściej akceptowały zaproszenie nieznajomego rówieśnika do powolnego tańca, kiedy były w środku cyklu (59% dało się zaprosić), niż kiedy miały dni płodne przed lub za sobą (37%).

Takie zmiany upodobań i zachowania kobiet stanowią oczywiście niebezpieczeństwo i wyzwanie dla mężczyzn, którzy wykształcili przeciwśrodki w ewolucyjnym wyścigu zbrojeń obu płci. Podstawowym środkiem zaradczym jest oczywiście strzeżenie swojej partnerki. Partnerzy kobiet w fazie płodności okazują im więcej uwagi i miłości, a także stają się bardziej zazdrośni i zaborczy, co wygląda na dwie strony tego samego medalu. Jest to przy tym nadspodziewanie subtelny mechanizm, ponieważ przyrost zaborczości cechuje przede wszystkim tych mężczyzn, którzy własnym partnerkom wydają się mniej atrakcyjni seksualnie (słusznie więc czują się bardziej zagrożeni), a także silniej występuje u mężczyzn obdarzonych bardziej atrakcyjnymi partnerkami, a więc takimi, które mają większą szansę zrealizować swoje krótkoterminowe pragnienia (Haselton i Gangestad, 2006). Badania te dobrze ilustrują fakt, że nawet biologicznie wyznaczone tendencje wykazują u ludzi znaczną plastyczność i podatność na zmieniające się uwarunkowania sytuacyjne. Biologicznie uwarunkowane upodobania i zachowania nie mają w sobie nic ze sztywnych instynktów, które „muszą wyleźć na wierzch", choćby nie wiem co.

Drugi powód, dla którego kobiety angażują się w związki przelotne, to zasoby materialne. Wadą, której kobiety najbardziej nie lubią w tego rodzaju związkach, jest skąpstwo partnera (Buss i Schmitt, 1993). Zważmy, że w języku polskim „skąpiec" i „kutwa" występuje tylko w rodzaju męskim („dziwka" zaś - tylko w rodzaju żeńskim). Mężczyźni zdają sobie sprawę z przyciągającej mocy zasobów i dlatego - przynajmniej w pewnych kręgach - obwieszają się złotymi łańcuchami i puszą swoimi bezwstydnie kosztownymi samochodami terenowymi, niczym pawie barwnymi ogonami. Być może nie zdają sobie sprawy z faktu, że sama aktywizacja motywu poszukiwania partnerki (np. dzięki przeczytaniu historyjki o odpowiedniej treści) powoduje u nich wzrost ochoty na wystawną konsumpcję, czyli skłonność do wydawania więcej pieniędzy na zbytkowne wyroby, ale nie na przedmioty codziennego użytku. Co interesujące, na kobiety aktywizacja tego motywu tak nie działa, zapewne dlatego, że nie w ten sposób starają się one przyciągnąć partnerów krótkoterminowych (Gris.cevicius et al., 2007).

Zasoby partnera są również ważne dla kobiet w związkach długoterminowych. Międzykulturowe badania Bussa pokazały, że w większości społeczeństw zasoby partnerów są wyżej cenione przez kobiety niż przez mężczyzn, a nigdzie nie stwierdza się różnicy w odwrotnym kierunku. Wyrazistym przypadkiem podążania za zasobami jest zjawisko „zdobycznej żony" *{trophy wife*) polegające na poślubianiu nowych, młodych żon przez mężczyzn, którzy osiągnęli sukces materialny. Analizy tysięcy internetowych i prasowych ogłoszeń matrymonialnych pokazały, że im więcej zarabia mężczyzna, tym młodszej partnerki pożąda. Na przykład Niemcy zarabiający powyżej 10 tysięcy marek chcieli partnerek o dziesięć lat młodszych od siebie, podczas gdy zarabiającym poniżej tysiąca wystarczały kobiety młodsze najwyżej o pięć lat (Grammer, 1992). Krańcowym przypadkiem zdobycznej żony jest historia pewnej Anny Nicole Smith, która uzyskała tytuł króliczka „Playboya", po czym w wieku 26 lat wyszła za magnata naftowego J. Howarda Marshalla liczącego sobie w dniu ślubu 89 lat.

Daleko jednak do tego, by kobiety ślepo i jednostronnie podążały za samymi zasobami. Te ostatnie mają to do siebie, że w większości społeczeństw należą do starszych mężczyzn - czy to będą domy i samochody we współczesnych Niemczech, czy ziemia i akcje giełdowe w USA, czy stada bydła wśród Masajów. Gdyby kobiety podążały za samymi zasobami, musiałyby się wiązać z mężczyznami przynajmniej o pokolenie starszymi od siebie. Na dłuższą metę źle by to służyło ich interesom reprodukcyjnym, tacy mężczyźni bowiem szybciej umierają, a brak mężczyzny pogarsza sytuację potomstwa. Dlatego podążanie za zasobami to strategia stosowana przez kobiety głównie w związkach przelotnych, w których często pojawia się „syndrom natychmiastowego wydobycia zasobów". Takie zachowania mężczyzny, o których kobiety mówią: „wydaje na mnie mnóstwo pieniędzy" czy „prowadzi rozrzutny tryb życia", są przez nie znacznie bardziej cenione w związkach krótko- niż długotrwałych (Buss i Schmitt, 1993). W związkach długoterminowych liczą się natomiast bardziej perspektywy na przyszłość niż bieżący stan zamożności. Kobiety zwykle chcą partnerów tylko kilka lat starszych od siebie (i jest to jedno z niewielu marzeń, które prawie zawsze się spełnia), ale obdarzonych cechami rokującymi dużą szansę nabycia zasobów w przyszłości - ambitnych,

pracowitych, wykształconych. Mężczyzna jeszcze biedny, ale już ambitny to taki, który kiedyś stanie się zamożny. Mężczyzna biedny i pozbawiony ambicji to taki, który biednym pozostanie. Stąd też w większości kultur kobiety bardziej sobie cenią ambicję niż zasoby, jak również cenią ją bardziej niż mężczyźni.

Silnym wskaźnikiem zarówno bieżącej, jak i przyszłej zamożności mężczyzny jest jego status, czyli pozycja w hierarchii społecznej. We współczesnych społeczeństwach głównym wyznacznikiem statusu pozostaje wykształcenie i związany z nim rodzaj wykonywanej pracy, a oba te elementy są silnie powiązane z wysokością dochodów. Status mężczyzn pociąga kobiety o wiele bardziej niż odwrotnie. Henry Kissinger, niegdysiejszy sekretarz stanu USA i laureat Pokojowej Nagrody Nobla, wyraził tę myśl słowami: „władza jest najsilniejszym afrodyzjakiem", mając na myśli głównie własną władzę. Historyczne analizy antropologów przekonują, że w licznych społeczeństwach pozycja społeczna mężczyzny przekładała się wprost na liczbę żon, a w konsekwencji i dzieci. Na przykład zgodnie z prawem oligarchicznego imperium Inków głównym osobom w państwie przysługiwało 50 żon, gubernatorom prowincji - 30 żon, zaś pomniejszym wodzom plemiennym - „zaledwie" pięć (Betzig, 1986). Nietrudno zauważyć, że w tej sytuacji znaczna część mężczyzn skazana była na bezżenność.

13,2. Przywiązanie

Pierwowzorem przywiązania jest stosunek małego dziecka do matki czy innej opiekującej się nim na stałe osoby. TJ małych dzieci obserwuje się bardzo charakterystyczną kolejność reakcji na rozłączenie z matką. W pierwszej fazie jest to protest wyrażający się płaczem, aktywnym jej poszukiwaniem i oporem przeciwko próbom niesienia ukojenia przez inne osoby. Potem pojawia się rozpacz znajdująca wyraz w biernej rezygnacji połączonej z głuchym, dojmującym smutkiem. Wreszcie następuje faza **negacji** przywiązania wyrażająca się paradoksalnym ignorowaniem matki i jej unikaniem, kiedy się już na powrót pojawi. Duża stałość tego ciągu reakcji u różnych dzieci, a także fakt, że przynajmniej dwie pierwsze jego fazy obserwowane są także u dzieci małp, skłoniła badaczy do twierdzenia, że przywiązanie emocjonalne stanowi wrodzony system reakcji (Bowlby, 1969, 1988). Ten **behawioralny system przywiązania** przekłada się na dążenie do fizycznej bliskości z opiekunem oraz do poszukiwania jego ochrony i opieki i jest systemem reakcji wzbudzanych u dziecka przez zagrożenie separacją (oddzieleniem od opiekuna), a także wszelkie inne zagrożenia. Funkcją systemu przywiązania pozostaje więc ochrona dziecka przed separacją i innymi niebezpieczeństwami groźnymi dla jego przetrwania.

W okresie pierwotnego przywiązania małe dziecko wykształca też wiedzę o relacji z opiekunem i o obu jej uczestnikach. Bowlby nazywa tę nie do końca uświadamianą wiedzę modelami roboczymi - w sensie zarówno ich otwarcia i podatności na zmiany, jak i spełniania funkcji instrumentu regulującego stosunki z opiekunem. Roboczy model opiekuna dotyczy jego gotowości do reagowania na dziecięcą potrzebę wsparcia i ochronę (a więc tego, czy opiekun zapewnia poczucie bezpieczeństwa). Roboczy model siebie obejmuje zdolność radzenia sobie z zagrożeniami oraz to, czy jest się dla innych kimś, komu takie wsparcie jest udzielane. Modele robocze odnoszą się pierwotnie do relacji dziecko-opiekun, ale są bezwiednie poszerzane na inne relacje społeczne. Choć mogą ulegać przemianom w miarę upływu czasu, wykształcone we wczesnym dzieciństwie modele zwykle stają się bezwiednymi oczekiwaniami i pierwowzorem dla bliskich relacji nawiązywanych w późniejszym, także dorosłym życiu. Badania podłużne (z udziałem tych samych osób w różnych momentach) wskazują, że poziom poczucia bezpieczeństwa w relacjach społecznych pozostaje umiarkowanie stały między pierwszym a dwudziestym rokiem życia (Fraley, 2002).

13.2.1. Style przywiązania

Badania przebiegu kontaktów między matką a dzieckiem wykazały istnienie trzech stylów czy typów przywiązania rozwijających się w zależności od tego, czy podstawowy opiekun dziecka stale i konsekwentnie zapewnia mu poczucie bezpieczeństwa, stale go nie zapewnia bądź zachowuje się niekonsekwentnie, czasami je zapewniając, a czasami nie (Ainsworth et al., 1978). Styl pierwszy (charakterystyczny dla 60% badanych dzieci), bezpieczny, cechuje się zaufaniem dziecka do matki i wiarą w jej stałą dostępność, wrażliwość i gotowość do dostarczania wsparcia i opieki. Styl drugi, stanowiący reakcję na niekonsekwentne zachowania opiekuna, to styl **nerwowy** (około 15% dzieci), który odznacza się zachowaniami typowymi dla wcześniej opisywanej fazy protestu. Dzieci takie nie mają poczucia bezpieczeństwa ani tego, że matka zawsze pospieszy im z pomocą. Ciągle upewniają się o jej obecności, odczuwają silny

lęk przed rozstaniem z matką i protestują już na słabą zapowiedź rozstania, więcej płaczą i mniej interesują się otoczeniem, gdyż są skupione na pilnowaniu, czy opiekun nie zniknie. Styl trzeci stanowi reakcję na opiekuna, który stale nie zaspokaja poczucia bezpieczeństwa, odtrącając dziecko, strofując je i odmawiając mu kojącego kontaktu fizycznego. Jest to styl unikowy (około 25% dzieci), który charakteryzuje się zachowaniami przypominającymi fazę negacji przywiązania. Dzieci takie zdają się nie zwracać uwagi na swoją matkę, unikają z nią kontaktu i skupiają się na zabawkach. Ich matki przejawiają natomiast więcej gniewu i irytacji, a mniej pozytywnych uczuć niż inne matki.

To zróżnicowanie stylów przywiązania do matki skłoniło Cindy Hazan i Phillipa Shavera (1987) do postulowania podobnych trzech stylów przywiązania dorosłych do partnerów bliskiego związku. Badacze ci poprosili kilkaset osób o zadecydowanie, który z trzech opisów przywiązania z tabeli 13.2 najlepiej do nich pasuje. Styl bezpieczny wybrało 56% badanych jako najbardziej dla nich charakterystyczny, styl unikowy - 25%, natomiast styl nerwowy - 19%, a podobne rozkłady częstości występowania tych typów zaobserwowano wśród badanych pochodzących z różnych krajów.

Ludzie cechujący się odmiennymi stylami przywiązania wykazują szereg różnic pod względem sposobu przeżywania intymności i miłości (Hazan i Shaver, 1994). Osoby bezpieczne budują związki bardziej stabilne i zadowalające (dla siebie i swoich partnerów), są w nich szczęśliwsze, obdarzają partnerów większą przyjaźnią i zaufaniem. Kiedy mają problemy, zwracają się do partnera o pomoc i częściej ją faktycznie uzyskują niż osoby o dwóch pozostałych typach przywiązania. Osoby bezpieczne dążą do bliskości z partnerem i nie obawiają się jej, zwierzają się mu, rzadko przeżywają w związku z nim frustracje czy ambiwalencję, są mniej zazdrosne i doznają mniej krańcowych uczuć. Krótko mówiąc, osoby o tym stylu przywiązania mają poczucie bezpieczeństwa i traktują partnera z ufnością, która w dużym stopniu działa jak samospełniająca się przepowiednia.

Tabela 13.2. Trzy style przywiązania w bliskich związkach

Styl bezpieczny
Z łatwością zbliżam się do ludzi i nie sprawia mi kłopotu ani bycie uzależnionym od innych, ani ich uzależnienie ode mnie. Rzadko martwię się tym, że inni mnie opuszczą lub że ktoś za bardzo się do mnie zbliży.
Styl nerwowy
Inni ludzie z oporami zbliżają się do mnie na tyle, na ile bym chciał. Często martwię się, że moja partnerka nie kocha mnie naprawdę i że nie zechce ze mną zostać. Chciałbym się całkowicie zlać w jedno z ukochaną osobą i to czasami odstrasza ode mnie potencjalne partnerki.
Styl unikowy
Czuję się nieco skrępowany bliskością z innymi, trudno mi całkowicie ludziom zaufać lub pozwolić sobie samemu, żeby się od kogoś uzależnić. Robię się nerwowy, gdy ktoś za bardzo się do mnie zbliży, a moje partnerki często domagają się, abym zwierzał im się bardziej, niż mam na to ochotę.

Źródło: Hazan i Shaver, 1987.

Inne proroctwa doprowadzają do potwierdzenia osoby o nerwowym i ambiwalentnym stylu przywiązania funkcjonujące na zasadzie „i chciałabym, i boję się". Mają one większą skłonność do miłości od pierwszego wejrzenia, do namiętności obsesyjnej i krańcowej, pragną całkowitej jedności i wzajemności. Kurczowo trzymają się partnera i doświadczają dotkliwego lęku przed odrzuceniem. W konsekwencji doprowadzają siebie i partnera do huśtawki emocjonalnej - od niebotycznych wzlotów do depresyjnych i lękowych upadków. Częściej czują się w związku samotne, podejrzewając partnera o niechęć do angażowania się weń i do poświęcenia. Uważają, że partner wspiera je niechętnie, bez należytej uwagi i w niewystarczającym stopniu. Czują się przez niego niedoceniane (także przez koleżanki i kolegów w pracy), a przez to niejako uprawnione do stawiania własnych uczuć w centrum związku przy bezwiednym założeniu, że uczucia partnera niezbyt się liczą, gdyż właściwie i tak ich nie ma. Często reagują na niego gniewem, co pogarsza umiejętność rozwiązywania problemów, oraz obsesyjną zazdrością, co obniża satysfakcję partnera. Ich związki są bardziej burzliwe, przez co się stają emocjonalnie żywsze, ale i narażone na niezadowolenie i rozpad. Osoby o lękowym stylu przywiązania cechują się obniżoną samooceną, większą liczbą objawów somatycznych i dużą skłonnością do zwierzania się - nierzadko dość przypadkowo wybranym osobom. W pracy zawodowej funkcjonują poniżej swoich możliwości, ponieważ mają skłonność do odkładania zadań na potem; jest im trudno zacząć, konsekwentnie utrzymać wybrany kierunek działań, a także dokończyć rozpoczęte zadania, natomiast łatwo je wybić z rytmu i ciągle coś je rozprasza.

Wreszcie osoby o unikowym stylu przywiązania przeżywają stosunkowo największe obawy przed bliskością i starają się zachować dystans do partnera. Unikają zwierzania się mu, a jego zwierzenia wywołują u nich dyskomfort. Pozostają w stosunku do partnera i innych ludzi nieufne, dlatego nie zwracają się o pomoc w stresowych sytuacjach, w związku z czym często nie zostaje im

ona udzielona. Zachowują się tak, aby „na złość partnerowi" poprzestawać na sobie, co nie przeszkadza im w późniejszych pretensjach do niego o brak pomocy. Budują związki emocjonalnie burzliwe, w których często pojawiają się frustracja, napięcie, nuda, zazdrość, a także unikanie intymności i zaprzeczanie samej potrzebie więzi. Obniża to satysfakcję ze związku - zarówno własną, jak i partnera. Osoby takie mają większą skłonność do przelotnych kontaktów seksualnych bez psychicznej więzi, ale z alkoholem lub narkotykami używanymi w celu obniżenia napięcia psychicznego. Często wykorzystują pracę zawodową jako pretekst do unikania kontaktów społecznych, a przez kolegów czy koleżanki są spostrzegane jako nacechowane wrogością.

13.2.2. Wymiary przywiązania

Liczne badania wykazały, że u podstaw przywiązania ludzi dorosłych leżą dwa niezależne wymiary nawiązujące do dwóch modeli roboczych Bowlby'ego. Pierwszy to wymiar lęku przed bliskością, choć zapewne lepiej byłoby powiedzieć „nerwowość wywoływana bliskością", gdzie krańcem jest strach przed odrzuceniem i opuszczeniem, brak poczucia, że jest się wspieranym przez partnera, przesadne zapotrzebowanie na aprobatę partnera i ekstremalnie silny stres w wypadku jego nieobecności lub braku reakcji. Drugi to wymiar unikania bliskości rozciągający się od słabego do silnego unikania potencjalnych i faktycznych partnerów bliskiej relacji, gdzie krańcem jest strach przed intymnością i uzależnieniem się od drugiego człowieka, niechęć do zwierzania się i przesadna skłonność do samowystarczalności w bliskim związku. Do pomiaru funkcjonowania dorosłych w bliskich związkach używano początkowo kilkunastu kwestionariuszy, analiza większości z nich wykazała jednak, że niemal wszystko, co mierzą, daje się sprowadzić do tych dwóch wymiarów (Brennan, Clark i Shaver, 1998). Ci sami autorzy skonstruowali dwuwymiarowy Kwestionariusz Doświadczeń w Bliskich Związkach (*The Experience in Close Relationship Scale),* który jest dostępny także w wiarygodnej wersji skróconej (Wei et al., 2007). Ponieważ różni autorzy klasyfikowali style przywiązania na trzy lub cztery rodzaje, podsumowanie badań z tej dziedziny jest kłopotliwe, tym bardziej że wyróżnione style nie okazały się, ściśle rzecz biorąc, typami, ale raczej rozmytymi regionami przestrzeni wyznaczonej dwoma wspomnianymi wymiarami, co ilustruje rycina 13.6.

Rycina 13.6. Dwa wymiary przywiązania (lęk i unikanie) i cztery rodzaje przywiązania

Źródło: na podstawie idei w Bartholomew i Horowitz, 1991, oraz Mikulincer i Shaver, 2003.

Większość ludzi ani nie boi się bliskości, ani jej nie unika, wpada zatem w lewą górną ćwiartkę bezpiecznego stylu przywiązania. Wiele danych (Mikulincer i Shaver, 2003, 2007) świadczy o tym, że osoby o bezpiecznym stylu przywiązania są bardziej skłonne przyznawać się otwarcie do przeżywania stresu i okazywać jego objawy. Są też bardziej skłonne do zadaniowego reagowania na stres - „chwytania byka za rogi", czyli aktywnego zwalczania źródła stresu. Osoby bezpieczne oceniają różne zagrożenia jako względnie małe, a swoje szanse poradzenia sobie z nimi - jako duże. W sytuacjach zagrożenia otwarcie szukają bliskości i wsparcia partnera, formułując samospełniającą się przepowiednię, że je uzyskają. Gdy przypominają sobie jakąś nieprzyjemną sytuację (np. kłótnię z partnerem przy okazji ustalania, dokąd wyjechać na wakacje), lepiej sobie radzą z przywoływanymi emocjami, gdyż ich wspomnienia nie aktywizują automatycznie innych, podobnie nieprzyjemnych zdarzeń (wszystkich pozostałych kłótni z partnerem), co często się zdarza osobom o innych stylach przywiązania.

Pozostałe trzy ćwiartki przestrzeni z ryciny 13.6 pokrywają różne odmiany braku poczucia bezpieczeństwa w bliskich związkach. Osoby o silnym lęku, ale słabym unikaniu określa się jako zatroskane swoimi związkami bądź lękowe (lub ambiwalentno-lękowe). W sytuacji zagrożenia bliskiego związku, na przykład poważnego konfliktu z partnerem czy groźby opuszczenia przezeń związku, osoby te reagują nadaktywacją systemu przywiązania. Polega ona na nadmiernym skupianiu się na partnerze, psychicznym czy wręcz fizycznym „wczepianiu się" w niego tak, jak to czyni niemowlę z matką, oraz na nadwrażliwości na

sygnały odrzucenia przezeń, które często w ogóle nie istnieją. Pojawia się kompletne uzależnienie od partnera i jego działań przy porzuceniu własnych prób radzenia sobie z problemem. Towarzyszy temu silna koncentracja na własnych negatywnych emocjach, nawracające przeżuwanie zagrażających sytuacji i błędnych decyzji z przeszłości, co raczej nasila, niż osłabia doświadczany stres. Wspomnienia przeszłych emocji negatywnych, szczególnie gniewu, prowadzą do ponownego ich przeżywania i zatracenia się w nich, co osłabia zdolności do radzenia sobie z bieżącymi stresami i prowadzi do interpretowania wieloznacznych zachowań bliskiego partnera jako wrogich. Nadaktywacja systemu przywiązania w obliczu zagrożeń wyłącza pozostałe motywy - potrzeby komfortu i bezpieczeństwa stają się tak silne, że ciągle pozostają niezaspokojone. Może to przysłonić wszystko inne, partner zaś przestaje być traktowany jako osoba, która może mieć własne problemy i z którą można wspólnie eksplorować świat, bawić się czy uprawiać seks.

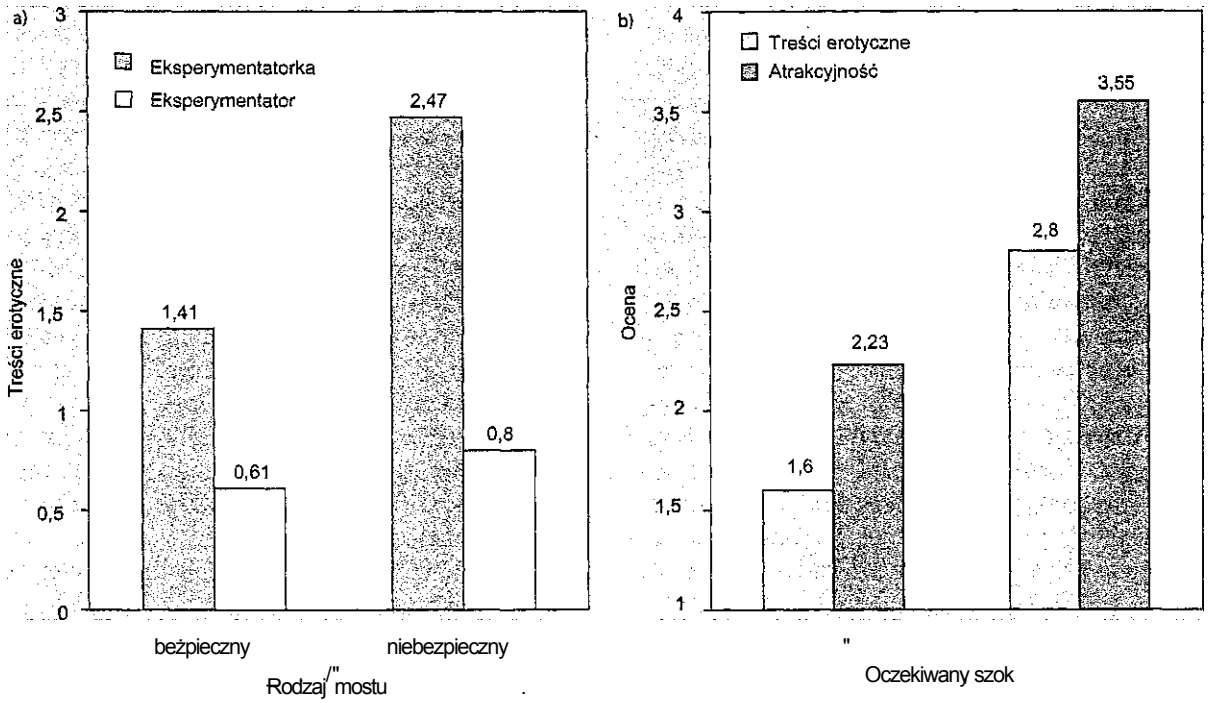
Osoby o nasilonym unikaniu bliskości są nazywane odsuwająco-unikowymi (przy słabym lęku) oraz lękowo-unikowymi (przy silnym lęku), te ostatnie zaś, cechujące się ogólną dezorganizacją systemu przywiązania, pojawiają się głównie w populacjach klinicznych, na przykład wśród osób dotkniętych ciężkim molestowaniem. Niezależnie od poziomu lęku osoby o nasilonym unikaniu reagują w sytuacji zagrożenia bliskiego związku obronnym zahamowaniem systemu przywiązania. Polega ono na dystansowaniu się od partnera, unikaniu współzależności, dążeniu do samodzielnego poradzenia sobie z problemem według niepisanej zasady „nie będę cię prosić, bo i tak nie dasz mi tego, co potrzebuję". Partner zaczyna być traktowany z nieufnością jako ktoś, na kogo tak czy inaczej nie można liczyć, bo brak mu woli lub umiejętności pomagania, kontakty stają się chłodne i wyprane z emocji. Fasadzie spokoju towarzyszy unikanie myśli o zagrożeniach i wypieranie bolesnych wspomnień ze świadomości, z czym mogą się wiązać różne problemy, takie jak nasilone dolegliwości fizyczne czy bezsenność. Przeszłe emocje negatywne są wspominane jako mało intensywne, choć wspomnienia gniewu pociągają za sobą silny wzrost napięcia fizjologicznego i niezróżnicowaną wrogość kierowaną na partnera, któremu również przypisywana jest wrogość.

Poczucie bezpieczeństwa w bliskich relacjach jest więc ważnym zasobem psychicznym pomagającym w radzeniu sobie z zagrożeniami, a nawet zapobiegającym samemu pojawieniu się stresu. Ma ono także inne pozytywne skutki - wzmaga skłonność do pomagania innym (zob. rozdz. 14), a także polepsza funkcjonowanie społeczne. Dzieje się tak dlatego, że zarówno lęk przed bliskością, jak i jej unikanie generalizują się na kontakty społeczne w ogóle. Nastolatki pozbawione lęku i unikania bliskości zachowują się w bardziej przyjazny sposób w kontakcie z nieznajomymi rówieśnikami, okazują im więcej wsparcia, a mniej wrogości i są mniej skoncentrowane na sobie (Feeney, Cassidy i Ramos-Marcuse, 2008).

Jak to się robi 13: Eksperymentalne badanie miłości

Eksperymentalne badanie miłości wydaje się niepodobieństwem, a jednak nawet tak tajemnicza materia poddaje się pomysłowości psychologów społecznych. Donald Dutton i Arthur Aron (1974) przyjęli, że przybliżonym wskaźnikiem namiętności jest pojawianie się treści erotycznych w myślach człowieka na widok jakiejś osoby. Założyli też, że mężczyźni, którzy się boją, nie chcą się do tego przyznać nawet sami przed sobą i nietrafnie odczytują swoje objawy pobudzenia fizjologicznego jako przejaw zainteresowania płcią przeciwną, nie zaś strachu. Pełni zrozumienia dla tych męskich potrzeb nagabywali więc samotnych turystów schodzących z niebezpiecznego mostu wiszącego wiele metrów nad dnem kanionu. Prosili ich o opisanie, co przedstawia pewne wieloznaczne zdjęcie, na którym było widać kobietę i mężczyznę, wytworzone zaś przez badanych historyjki były potem oceniane z uwagi na obecność treści o charakterze erotycznym. Jak ilustruje część a) ryciny 13.7, mężczyźni schodzący z niebezpiecznego mostu ujawniali więcej myśli o treści erotycznej niż inni, schodzący z bezpiecznego mostu na tej samej rzece (tyle, że kilka kilometrów dalej, już w mieście). Działo się tak wtedy, kiedy eksperymentatorką była piękna dziewczyna, ale nie młodzieniec (też ładny); Eksperymentatorzy dawali uczestnikom swój numer telefonu z informacją, że mogą zadzwonić nazajutrz i dowiedzieć się więcej o wynikach badania. Tylko mężczyźni nagabnięci przez dziewczynę po zejściu z niebezpiecznego mostu wykazywali zainteresowanie „nauką" (zadzwoniła połowa). Kiedy most był bezpieczny, zadzwoniło tylko 12%, kiedy zaś eksperymentatorem był mężczyzna, większość badanych nawet nie chciała wziąć numeru telefonu, w związku z czym prawie nikt nie zadzwonił.

Dutton i Aron zinterpretowali, że te wyniki są skutkiem fałszywego odczytania strachu jako pobudzenia erotycznego. Zdawali sobie jednak sprawę z ograniczeń swojego badania - przed wszystkim z tego, że nie jest to prawdziwy eksperyment z powodu braku randomizacji (losowego przypisywania badanych do warunków strachu i bezpieczeństwa). Skoro badani sami wybierali sobie mosty, mogło być przecież tak, że przez most niebezpieczny przechodzili mężczyźni o szczególnych skłonnościach, na przykład o dużym zapotrzebowaniu na ekscytację, i właśni© z większej skłonności do niej wynikało ich silniejsze reagowanie na widok pięknej eksperymentatorki. Dlatego



Rycina 13.7. Natężenie treści erotycznych w opowieściach mężczyzn schodzących z bezpiecznego lub niebezpiecznego mostu w reakcji na prośbę eksperymentatorki lub eksperymentatora (a); natężenie treści erotycznych i oceny atrakcyjności eksperymentatorki, z którymi badani oczekiwali na wstrząsy elektryczne (b)

Źródło: na podstawie danych w Dutton i Aron, 1974, s. 513 i 515.

badacze powtórzyli eksperyment tym razem ńa samych mężczyznach schodzących z niebezpiecznego mostu, ale dzieląc ich losowo na dwie grupy. Do pierwszej eksperymentatorka podchodziła tuż po ich zejściu z mostu i w tej grupie uzyskano powtórkę wyników. Dó drugiej grupy podchodziła dopiero po 10 minutach, kiedy można było oczekiwać wygaśnięcia pobudzenia wywołanego chodzeniem po kołyszącym się moście. W tej grupie riie stwierdzono występowania treści erotycznych (ani nikt nie dzwonił). Nawet te wyniki nie są jednak do końca przekonujące, ponieważ można je wyjaśniać uczuciem ulgi, z którym kojarzyła się dziewczyna pojawiająca się przecież dopiero wtedy, kiedy niebezpieczeństwo już minęło. Aby wyeliminować to alternatywne wyjaśnienie, badacze przeprowadzili jeszcze jeden eksperyment, tym razem w laboratorium, w którym badani czekali w towarzystwie dziewczyny na serię wstrząsów elektrycznych. Ponieważ mieli okazję wypróbować je już na wstępie, wiedzieli, że będą one albo nieznaczne (warunki słabego szoku), atbo dość nieprzyjemne (warunki silnego szoku). Jak w poprzednich eksperymentach, opowiadali historyjkę ocenianą potem z uwagi na obecność treści erotycznych, a na zakończenie wprost oceniali atrakcyjność fizyczną badaczki. Jak pokazuje część b) ryciny 13.7, mimo że dziewczyna tym razem wcale nie kojarzyła się z ulgą, treści erotyczne i przekonanie o jej atrakcyjności były wyraźnie nasilone w warunkach silnego strachu;

Chociaż Dutton i Aron wyjaśniali uzyskane wyniki w kategoriach fałszywego odczytania źródeł własnego pobudzenia emocjonalnego, późniejsze badania wykazały, że bardziej trafnym ich wytłumaczeniem jest teoria transferu pobudzenia omawiana w zakończeniu tego rozdziału. W sumie tego rodzaju wyniki uzyskano w 19 eksperymentach (Foster et al., 1998), gdzie źródłem pobudzenia był nie tylko strach, lecz także seks lub aktywność fizyczna. Ogólnie efekt przesunięcia pobudzenia jest niewielki i występuje pod warunkiem słabego zdawania sobie sprawy z faktycznych źródeł przeżywanego pobudzenia. Niemniej wszystkie dotychczasowe badania nad wzmacnianiem „pociągu" do płci przeciwnej pod wpływem pobudzenia z innych źródeł wykonano na mężczyznach. Sugeruje to, że u kobiet zjawisko to nie występuje - a przyczyny wydają się warte przedyskutowania.

13.3. Składniki miłości

Standardowym podejściem nauki do zjawisk złożonych jest próba ich rozłożenia na prostsze składniki, których naturę łatwiej prześledzić i zrozumieć. Nie inaczej rzecz się ma z miłością, choć na pierwszy rzut oka może się to wydawać nieco dziwne. Robert Sternberg (1986) wyszczególnił trzy jej składniki - intymność, namiętność i zobowiązanie, które różnią się zarówno istotą, jak i dynamiką, co ilustruje rycina 13.10. **Intymność** oznacza pozytywne uczucia do partnera i towarzyszące im działania, które wywołują przywiązanie, bliskość i zależność partnerów od siebie. **Narnięt-**

ność to konstelacja silnych emocji zarówno pozytywnych (zachwyt, tkliwość, pożądanie, radość), jak i negatywnych (ból, niepokój, zazdrość, tęsknota), często z mocno uwydatnionym pobudzeniem fizjologicznym. Emocjom tym towarzyszy bardzo silna motywacja do maksymalnego połączenia się z partnerem. Wreszcie **zobowiązanie** to decyzje, myśli i działania ukierunkowane na przekształcenie relacji miłosnej w trwały związek oraz na jego utrzymanie pomimo różnych przeszkód. Istotą zobowiązania jest działanie na rzecz związku i partnera, nawet wbrew osobistemu interesowi.

Najbardziej typowymi miarami tych trzech składników miłości są kwestionariusze - polskojęzyczną wersję jednego z nich przedstawia tabela 13.3. Choć ma on bardzo dobre parametry psychometryczne (wysoka rzetelność, trafność i klarowna struktura czynnikowa), podziela wszystkie wady kwestionariuszy. Dlatego psychologowie poszukują bardziej wiarygodnych metod pomiaru niż same deklaracje, takich jak badanie aktywności mózgu czy wydzielanie hormonów. Badania sugerują silny związek namiętności z dopaminą, a intymności - z oksytocyną. **Dopamina** nazywana bywa hormonem szczęścia, **oksytocyna** zaś - hormonem macierzyństwa i więzi społecznej, choć nie są to oczywiście jedyne ich funkcje. Badania nad aktywnością mózgu za pomocą funkcjonalnego rezonansu magnetycznego wykazały, że kiedy zakochani przyglądają się twarzom swoich partnerów (ale nie zwyczajnych znajomych), rośnie aktywność tych układów mózgu, które są odpowiedzialne za nasilenie wydzielania dopaminy (Fisher, 2007). Są to te same części mózgu, które wchodzą w skład układu nagrody, aktywnego podczas odczuwania przyjemności i działań ukierunkowanych na osiąganie przyjemnych stanów rzeczy. Z kolei poziom oksytocyny u kobiet podczas ciąży i po urodzeniu dziecka dość silnie wiąże się z natężeniem zachowań macierzyńskich, takich jak dotykanie dziecka, patrzenie na nie i reagowanie pozytywnymi emocjami oraz wokalizacje (Feldman et al., 2007). Oksytocyna jest uwikłana nie tylko w więzi macierzyńskie, ale więzi społeczne w ogóle. Na przykład donosowe podanie jej w sprayu powoduje u mężczyzn wzrost skłonności do uznawania twarzy innych ludzi za znane i już widziane, nawet gdy nie jest to prawdą (Rimmele et al., 2009). Poziom oksytocyny we krwi rośnie, gdy ludzie spotykają się z przejawami ufności ze strony innych i kiedy sami zachowują się w ufny sposób (Zak, Kurzban i Mitzner, 2005). Wygląda na to, że oksytocyna towarzyszy nasilonemu przeżywaniu intymności, tak jak wzrost dopaminy w ośrodkowym układzie nerwowym towarzyszy namiętności. Niemniej badania na ten temat są jeszcze w powijakach.

Tabela 13.3. Twierdzenia opisujące intymność, namiętność i zobowiązanie

Skala Intymności
Nasze kontakty z — pełne są ciepła i serdeczności.
Zawsze mogę liczyć na zrozumienie ze strony—.
—potrafi dodać mi otuchy.
Mamy dla siebie z — wiele wzajemnej życzliwości.
W potrzebie zawsze mogę liczyć na —.
Nawet nie prosząc o to, znajduję u — wsparcie i pomoc.
Sama obecność — przynosi mi spokój.
Skala Namiętności
Czuję, jak wszystko we mnie topnieje, gdy patrzę w oczy.
Czasami nie mogę się uwolnić od marzeń o —.
Bywa, że sam widok— wprawia mnie w podniecenie.
Wspomnienia wspólnych chwil z — często na nowo wzbudzają we ~~mnie~~ pożądanie.
Często pragnę .
Często myślę o różnych pieszczotach z —.
— jest dla mnie niezmiernie pociągający.
Skala Zobowiązania
Właściwie we wszystkim co robię, mam na uwadze dobro naszego związku.
Rezygnuję z realizowania niektórych własnych pragnień, jeżeli zagrażałoby to mojemu związkowi z —.
Jestem gotowy na wiele wyrzeczeń, jeżeli to podniesie szansę, że będziemy razem szczęśliwi.
Nasze wspólne dobro jest dla mnie ważniejsze od mojego własnego.
W mój związek z — wkładam wiele świadomie ukierunkowanych wysiłków.
Swoje działania zawsze dostosowuję do naszego wspólnego dobra.
Gdy trzeba, potrafię zacisnąć zęby i trwać przy naszym trwaniu razem.

Źródło: skrócone wersje skal składających się na Kwestionariusz Miłości (Wojciszke, 1995).

13.3.1. Intymność

Intymność jest najpowszechniejszym składnikiem miłości i występuje w każdym jej rodzaju - czy do partnera romantycznego, czy do matki, czy do własnego psa. Badania Sternberga (1986) pokazały, że na intymność składają się pragnienie dbania o dobro partnera; przeżywanie szczęścia w jego obecności i z jego powodu; szacunek dla partnera; przekonanie, że można nań liczyć w potrzebie; wzajemne zrozumienie i dzielenie się przeżyciami i dobrami, zarówno duchowymi, jak i materialnymi; dawanie i otrzymywanie uczuciowego wsparcia; wymiana intymnych informacji oraz uważanie partnera za ważny element własnego życia. Oczywiście nie w każdej miłości występują wszystkie

te zjawiska, ale większość obecna jest zawsze, gdy mamy do czynienia z intymnością.

Dynamika intymności jest łagodna - na początku związku rośnie ona dość powoli, potem przez długi czas pozostaje na wysokim poziomie, w końcowej zaś fazie jeszcze wolniej spada u większości (choć nie wszystkich) par. Pozytywne emocje składające się na intymność wynikają w dużej mierze z umiejętności komunikowania się, wzajemnego zrozumienia oraz udzielania sobie wsparcia i pomocy, a takie umiejętności wykształcają się dopiero w trakcie wzajemnego poznawania się partnerów. Szczególną rolę odgrywa tu budowanie zaufania (zob. rozdz. 13.4.2) i wzajemne udzielanie sobie wsparcia (zob. rozdz. 13.4.3). Początkowa chropowatość kontaktów ustępuje w miarę upływu czasu i wykształcania się scenariuszy (skryptów) wzajemnych relacji, czyli pewnych niezmiennych ciągów działań obojga partnerów w najczęściej powtarzających się sytuacjach. Wykształcenie takich scenariuszy jest początkowo silnie nagradzające i przyjemne dla obojga. Na przykład znalezienie skutecznego sposobu pocieszenia partnera, kiedy jest on w depresji, stanowi bardzo przyjemne wydarzenie i dla pocieszanego, i dla pocieszyciela. Udane scenariusze, według których układają się wzajemne kontakty, mają oczywiście tendencje do utrwalania się właśnie dlatego, że są udane i przynoszą partnerom różne korzyści. Z tego samego powodu udane scenariusze automatyzują się - zaczynają być odgrywane bez namysłu i wysiłku, a przecież z pozytywnym skutkiem. Jest to przyjemne i kojące, choć tkwi w tym być może najbardziej zdradliwa pułapka wielu pomyślnie rozwijających się związków, jako że wartość każdej nagrody spada w miarę częstości jej otrzymywania (zob. rozdz. 10.1.2), a rutyna jest zabójcza dla uczuć, szczególnie pozytywnych. Ponieważ w miarę trwania udanego związku wszelkie zgrzyty stopniowo zanikają, zanikają tym samym warunki niezbędne do pojawiania się uczuć pozytywnych, a w konsekwencji - same uczucia. Warunkiem emocji jest bowiem zawsze pewien poziom ekscytacji. Jej zanik oznacza więc zanik uczuć, który w wypadku intymności ma charakter powolny i niekonieczny, jeżeli partnerzy potrafią sobie takiej ekscytacji dostarczać.

13.3.2. Namiętność

Chociaż namiętność u dorosłych często współwystępuje z seksem, seks i namiętność to nie to samo. Seks przydarza się prawie wszystkim, z reguły bardzo wiele razy, natomiast namiętność i zakochanie przytrafiają się w naszej kulturze około 60% ludzi, przeważnie tylko raz w życiu (CBOS, 2005). Wiele kobiet relacjonuje doświadczanie namiętności bez angażowania się w seks, a jeszcze więcej mężczyzn - doświadczenie seksu bez namiętności. Angażowanie się w seks jest w oczywisty sposób powiązane z dojrzałością płciową, z którą namiętność nie ma nic wspólnego. Wreszcie zupełnie inaczej przedstawiają się skutki odrzucenia - niespełniona namiętność jest źródłem cierpień, depresji, a nawet prób samobójczych, natomiast nic podobnego nie dzieje się wskutek frustracji motywu seksualnego.

Najbardziej uderzającą cechą namiętności jest jej niepodatność na dowolną kontrolę - nie można jej ani zacząć, ani skończyć na zawołanie, a jej dynamika przedstawia się jako bardzo dramatyczna. Namiętność intensywnie rośnie, szybko osiągając swoje szczytowe natężenie, i niemal równie szybko gaśnie. Kiedy mierzyć czas trwania związku w miesiącach, stwierdza się jej spadek, ale nie sposób stwierdzić jej przyrostu - ponieważ już na wstępie pojawia się w maksymalnym natężeniu (Wojciszke, 2002c). Oznacza to, że albo jej przyrosty to kwestia dni, albo uderza ona ,jak grom z jasnego nieba", jak rzecz ujmuje mądrość potoczna. Początkowy wzrost namiętności jest procesem przebiegającym lawinowo, na zasadzie dodatniego sprzężenia zwrotnego: im silniejsza namiętność, tym więcej pociąga ona za sobą zachowań jeszcze bardziej ją nasilających. Najłagodniejsze z nich to częste kontakty, bliskość fizyczna, długotrwałe patrzenie sobie w oczy, a każdy z tych czynników wzmaga przeżywane przez człowieka emocje - czy to pozytywne, czy negatywne. Podobnie, ale jeszcze silniej oddziałują izolowanie się partnerów od świata zewnętrznego, prowadzenie rozmów koncentrujących się na ich własnych uczuciach (a rozpamiętywanie każdego uczucia wiedzie do jego pogłębienia), kontakty erotyczne itd.

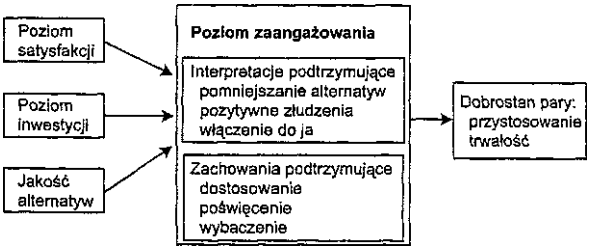
Namiętność jest uczuciem z natury nierealistycznym. Wymaga absolutnego uwielbienia partnera, a to jest możliwe jedynie za cenę braku realizmu, gdyż żaden śmiertelnik nie zasługuje na absolutny podziw i uwielbienie. Samo patrzenie na zdjęcie osoby, będącej obiektem miłości, prowadzi do obniżenia aktywności obszarów mózgu odpowiedzialnych za myślenie krytyczne (Bartels i Zeki, 2004). Nic więc dziwnego, że nasze sądy o ukochanej osobie są bardziej pozytywne od opinii znających ją innych ludzi, a nawet od tego, co ona sama o sobie myśli, a to już osiągnięcie nie lada. Aż 95% ludzi myśli o swoich partnerach, że są lepsi od „przeciętnego partnera", jeśli idzie

o inteligencję, atrakcyjność, serdeczność i poczucie humoru (Gagne i Lydon, 2004).

13.3.3. Zobowiązanie

Podczas gdy namiętność jest tym składnikiem miłości, który niemal w ogóle nie poddaje się woli samych zainteresowanych, a intymność poddaje się jej jedynie umiarkowanie, zobowiązanie jawi się jako wysoce podatne na kontrolę, choć działa tu także wiele mechanizmów pozostających poza świadomością. Jak ilustruje model przedstawiony na rycinie 13.8, wielkość zaangażowania w bliski związek zależy głównie od trzech czynników: satysfakcji ze związku, poziomu dotychczasowych inwestycji w ten związek oraz jakości alternatyw dla niego (innych możliwych partnerów lub sposobów życia). Charakterystyczną własnością zobowiązania jest jego samopodtrzymujący się charakter wynikający z licznych interpretacji i zachowań partnerów. Z kolei wielkość zaangażowania decyduje o dobrostanie ich obojga - o przystosowaniu do wspólnego życia i o trwaniu samego związku.

Kluczowym wyznacznikiem poziomu zaangażowania jest dotychczasowa **satysfakcja ze związku.** Im bardziej jesteśmy z niego zadowoleni, tym bardziej angażujemy się w jego utrzymanie. Tu mądrość potoczna zgadza się z wynikami dziesiątek badań. Jednak w późniejszych fazach związku, kiedy satysfakcja spada, ważniejszą rolę zaczynają odgrywać niemożliwe do odzyskania inwestycje, jakich dokonaliśmy na rzecz istniejącego związku, oraz jakość alternatyw czekających nas poza nim. **Inwestycje** są dwojakiego rodzaju: dobra włożone w związek i dobra poniechane, z których zrezygnowaliśmy przez wzgląd na jego istnienie. Nie ulega wątpliwości, że budowa związku z drugim człowiekiem wymaga inwestowania weń wysiłku, uwagi, czasu, pieniędzy i dóbr wszelkiego innego rodzaju. Subiektywnie oceniane inwestycje rosną w miarę rozwoju związku bardziej nawet niż zyski, straty i zadowolenie z niego, jak to wykazały liczne badania Caryl Rusbult (1993). Z punktu widzenia czystej buchalterii strat i zysków wszystkie te inwestycje przydają wartości związkowi, niezależnie od tego, co daje nam partner. Im wyżej ludzie szacują inwestycje dotychczas dokonane na rzecz istnienia związku, tym większe jest ich zaangażowanie w jego utrzymanie, niezależnie od samego zadowolenia zeń, które zresztą również podnosi zaangażowanie. Trzecim postulowanym wyznacznikiem poziomu zaangażowania jest **jakość alternatyw.** Zaangażowanie rośnie w miarę spadku atrakcyjności tego, co człowiekowi jest dostępne



Rycina 13.8. Mechanizmy podtrzymujące zaangażowanie w bliskim związku

Źródło: Rusbult, Arriaga i Agnew, 2001, s. 378.

zamiast danego związku. Takie możliwości zastępcze to albo związki z innymi partnerami, albo życie w pojedynkę. Wiele badań wykazało, że im mniej pociągające są te alternatywy, tym większe się staje zaangażowanie w związek, w którym jesteśmy (Felmlee et al., 1990).

Trwałość zaangażowania wynika z szeregu podtrzymujących je interpretacji. Z jednej strony mamy więc do czynienia ze wspominaną już **idealizacją** partnera, z drugiej zaś - z subiektywnym **obniżaniem jakości** jego potencjalnych rywali. Idealizacja działa głównie na początkowych etapach miłości. W późniejszych fazach większej roli nabiera aktywne obniżanie (we własnych oczach) wartości potencjalnych możliwości zastępczych w stosunku do związku, w który się angażuje. Badania podłużne prowadzone w ciągu jednego roku akademickiego nad parami studenckimi, z których część przetrwała, część zaś się rozpadła, wykazały pewną interesującą różnicę między nimi. Dla par, które ostatecznie się rozpadły, atrakcyjność możliwości zastępczych rosła w miarę upływu czasu, podczas gdy dla tych, które przetrwały, atrakcyjność ta spadała (pomiarów dokonywano dwunastokrotnie w ciągu roku; Rusbult, 1983). Jedne i drugie znajdowały się w tym samym miasteczku uniwersyteckim, zamieszkanym przez około 10 tysięcy rówieśników płci przeciwnej, stanu wolnego. Ponieważ trudno założyć, że atrakcyjność tych rówieśników jednocześnie rosła i spadała, należy przyjąć, że pary, które przetrwały, pomniejszały wartość innych potencjalnych partnerów (natomiast osoby z par rozpadających się same dodawały uroku możliwym partnerom alternatywnym).

Jeszcze innym zjawiskiem podtrzymującym zaangażowanie jest włączanie partnera i bliskiego związku w obręb własnego **ja.** Arthur Aron i współpracownicy (2004) w pomysłowy sposób wykazali, że bliska osoba rzeczywiście jest włączana w obręb własnego ja. Wykorzystali banalne zjawisko polegające na tym, że jeżeli coś wiemy na pewno, to nasze odpowiedzi na pytania

tego dotyczące udzielane są szybciej niż wtedy, kiedy nie jesteśmy czegoś pewni. Badane osoby (wszystkie zamężne) otrzymały listę kilkudziesięciu cech z prośbą o zadecydowanie, jak dalece każda z nich charakteryzuje zarówno je same, jak i męża. Pozwoliło to dla każdej badanej znaleźć cechy „te same" (posiadane i przez badaną, i przez jej małżonka bądź nie posiadane ani przez badaną, ani przez niego) i „różne" (posiadane przez nią, ale nie przez męża, lub posiadane przez męża, ale nie przez badaną). Po pewnym czasie badane jeszcze raz decydowały, czy same mają te cechy, czy nie. Tym razem nazwy cech były eksponowane na ekranie komputera, a uczestniczka przyciskała tylko klawisze „tak" lub „nie", co pozwoliło zmierzyć czas jej reakcji. Okazało się, że szybciej podejmowały one decyzje co do „tych samych" niż co do „różnych" cech. Żonie łatwiej było się więc zdecydować, że ma jakąś cechę, jeżeli jej mąż również się nią odznaczał. Kiedy zaś ona ją miała, a on nie (lub na odwrót), decyzja wymagała dłuższego czasu, najwyraźniej potrzebnego na rozważenie, „co jest mną, a co nim". Ponieważ w tego typu badaniach czas reakcji pozostaje poza świadomą kontrolą człowieka, wynik ten stanowi dość elegancki i obiektywny dowód na to, że bliskość innego człowieka polega na tym, iż „miesza" się on z naszą własną osobą.

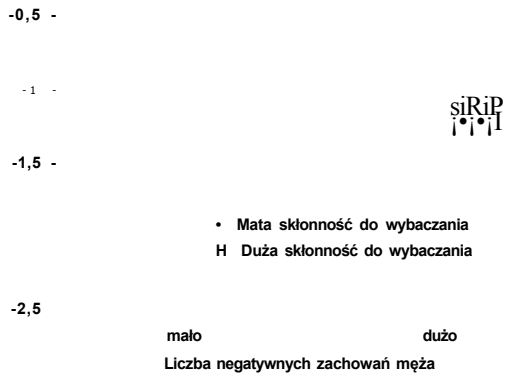
Obok interpretacji podtrzymujących zaangażowanie pojawiają się też trzy rodzaje zachowań 0 tej samej funkcji: dostosowanie, poświęcenie 1 wybaczenie. **Dostosowanie** to konstruktywne reagowanie na destruktywne postępki partnera. Sfrustrowana zbyt długą pracą żona wraca do domu i naskakuje na męża, że ten za mało zarabia, on zaś powstrzymuje impulsywną chęć odpłacenia pięknym za nadobne („za to ty się robisz coraz tłustsza"), szykuje jej kolację i przygotowuje kąpiel. Zachowanie dość niezwykłe? Z pewnością, ale się zdarza, gdy związek przynosi wiele satysfakcji, wymagał dużych inwestycji i jest lepszy od alternatyw. Wszystko to są czynniki nasilające zaangażowanie. Reagowanie tak rozumianym dostosowaniem wymaga czasu (przeczekać pierwszy destruktywny impuls, czyli „policzyć do dziesięciu"), przyjmowania perspektywy partnera i wspominanego na początku książki domniemania dobrych intencji. Dostosowanie oznacza spore koszty osobiste, ale jest bardzo korzystne dla związku i typowe dla związków dobrze funkcjonujących (Rusbult, Arriaga i Agnew, 2001).

Poświęcenie to akt przedłożenia interesów partnera ponad własne. On może dostać wyczekiwany awans, pod warunkiem że to ona będzie odbierać dzieci z przedszkola, co jest uciążliwe i raczej wyklucza jej własny awans. Co zrobić? Poświęcić się czy raczej walczyć o swoje? Ludzie pozostający w stałym związku twierdzą, że dokonują jakiegoś poświęcenia na rzecz partnera przynajmniej co drugi dzień. Na przykład aż 65% kobiet (a tylko 40% mężczyzn) utrzymuje, że zgodziły się kiedyś na seks na prośbę partnera, choć same nie miały na to ochoty (Impett i Peplau, 2003). Wszyscy też wiemy, że życie w bliskim związku wymaga poświęceń małych i dużych. Jak daleko warto jednak i należy się posunąć w takiej skłonności do poświęceń? Okazuje się, że kluczową rolę odgrywają tu powody, dla których się poświęcamy. A te mogą być dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, możemy poświęcać się po to, aby uzyskać coś, czego chcemy, przede wszystkim szczęście partnera lub własne. Idziemy na (skądinąd nudne) spotkanie męża z przyjaciółmi z liceum, bo lubimy patrzeć, jak on się cieszy, jak się rozluźnia, poza tym przyjemna jest świadomość, że potrafimy dbać o niego i nasz związek. Wszystko to są motywy typu „dążenie do". Niemniej są i motywy unikania, których istotą j est omij anie ewentualnych problemów. Idziemy na spotkanie z przyjaciółmi partnera po to, by nie miał do nas pretensji, albo robimy to z poczucia obowiązku, by nie gnębiło nas potem poczucie winy. Liczba poświęceń dokonywanych przez partnerów bardzo słabo wpływa na poczucie szczęścia i satysfakcji ze związku, natomiast kluczowe są motywy, dla których jedni i drudzy to robią. Kiedy poświęcimy się z motywów „dążeniowych", to w danym i następnym dniu rosną nam pozytywne emocje, poczucie szczęścia i zadowolenie ze związku, a spada poczucie konfliktu z partnerem. Natomiast kiedy poświęcimy się z motywów „unikowych", to w następnym dniu nasilają się nam negatywne emocje, spada poczucie szczęścia i zadowolenie ze związku, a wzrasta poczucie konfliktu (choć uniknęliśmy otwartego konfliktu dzięki poświęceniu; Impett, Gable i Peplau, 2005).

Ostatni wreszcie typ zachowań podtrzymujących zaangażowanie, a zatem i cały związek, to **wybaczanie.** Wybaczyć to tyle, co wyzbyć się negatywnych emocji w stosunku do partnera po jakimś niepożądanym postępku oraz zastąpić je emocjami pozytywnymi. Wybaczenie bliskiej osobie karygodnego postępku jest trudne i wymaga dużego poziomu zaangażowania, choć raczej dobrze służy wybaczającemu. Ludzie skłonni do wybaczania są zdrowsi fizycznie i psychicznie oraz bardziej zadowoleni z życia (Worthington, 2005). Czy są też bardziej zadowoleni ze swoich związków? Przemawiają za tym co najmniej dwa rodzą- -

je argumentów. Po pierwsze, wybaczenie powinno zmniejszać natężenie konfliktów w bliskim związku, ponieważ jest jak zatrzaśnięcie drzwi za przeszłymi postępkami, podczas gdy brak wybaczenia czyni przeszłość sprawą wciąż jeszcze otwartą. Jerzy Mellibruda (1995) powiada, że dopóki nie odpuścimy winy partnerowi, tkwimy w pułapce niewybaczonej krzywdy. To prowadzi do dwojakiego rodzaju deformacji emocji doświadczanych w bliskim związku i poza nim: albo do znieczulenia, czyli stępienia emocji (radości mniej cieszą po to, by mniej bolały smutki), albo do nadwrażliwości emocjonalnej (człowiek się staje jak niezagojona rana - każde zdarzenie wywołuje nadmiernie silną reakcję). Po drugie, wybaczanie powoduje, że lepiej myślimy o sprawcy występku, a stąd też lepiej się w stosunku do niego zachowujemy, co nasila jego i naszą satysfakcję ze związku. Wybaczanie nie jest jednak bez kolców, może być bowiem traktowane przez partnera jako przyzwolenie i prowadzić do wzrostu liczby jego niepożądanych zachowań. Wybaczanie stanowi podstawowy nakaz religii chrześcijańskiej, ale nadstawianie drugiego policzka naraża nas na ponowny cios.

Osoby skłonne do wybaczania są szczęśliwsze w swoich związkach (Fincham, Hall i Beach, 2006), przy czym najbardziej wartościowych argumentów dostarczają tu badania podłużne, w których te same pary są badane w różnych momentach. W jednym z nich mierzono satysfakcję z małżeństwa i skłonność do wybaczania partnerowi u kilkudziesięciu par nowożeńców. Powrócono do nich po dwóch latach małżeństwa i ponownie zmierzono satysfakcję (McNulty, 2008). Okazało się, że skłonność do wybaczania sama w sobie nie decydowała o satysfakcji, ale czyniła to w połączeniu z liczbą niepożądanych zachowań partnera, jak ilustruje rycina 13.9. Jest ona dosyć perwersyjna - wszystkie słupki idą w dół, a nie jak zwykle - w górę. Dzieje się tak dlatego,.że - przeciętnie rzecz biorąc - satysfakcja z małżeństwa wyraźnie spada w ciągu pierwszych dwóch lat jego trwania. Z ryciny wynika, że duża skłonność żony do wybaczania występków męża hamuje spadek satysfakcji tylko wtedy, gdy mąż dopuszcza się małej liczby zachowań wymagających wybaczenia (idzie tu głównie o słowne ataki na żonę). Natomiast wtedy, gdy mąż ujawniał wiele takich zachowań, duża skłonność żony do wybaczania faktycznie nasila spadek jej satysfakcji (podobnie sprawy się mają w wypadku mężowskiego wybaczania i żoninych ataków). Skłonność do wybaczania pozostaje więc dobroczynna tylko wtedy, gdy niewiele jest do wybaczenia.



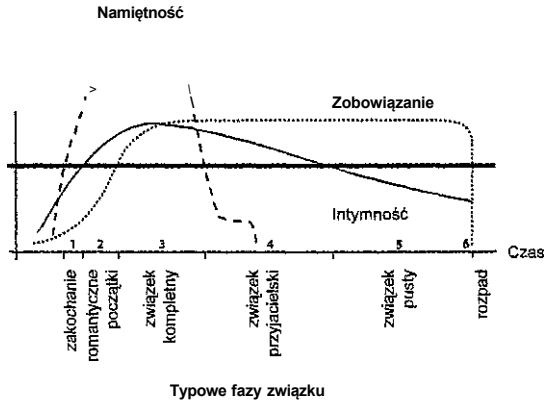
Rycina 13.9. Spadek satysfakcji z małżeństwa w trakcie dwóch pierwszych lat jego trwania zależy od skłonności żony do wybaczania i liczby zachowań męża, które należy wybaczyć

Źródło: na podstawie danych w McNulty, 2008, s. 174.

Ogólnie rzecz biorąc, kobiety są bardziej skłonne do wybaczania niż mężczyźni, zarówno w obrębie bliskiego związku, jak i poza nim, co zgodnie wykazało 70 badań (Miller et al., 2008). Różnice te są jednak z reguły małe, a jedyna większa dotyczy mściwości - mężczyźni są znacznie bardziej mściwi od kobiet. Większa skłonność kobiet do wybaczania, a mniejsza do mściwości wiąże się zapewne z ich silniejszym nastawieniem wspólnotowym i znacznie mniejszą skłonnością do rywalizacji (zob. rozdz. 20).

13.4. Dynamika bliskiego związku

Jeśli przyjąć, że dynamika intymności, namiętności i zobowiązania rzeczywiście zbliżona jest do tego, co ilustruje rycina 13.10, wypływa stąd kilka istotnych wniosków. Oto w miarę trwania związku miłosnego nie tylko mogą się pojawić ważne zmiany w jego treści i intensywności, ale są one wręcz nieuchronne jako następstwo zróżnicowanej dynamiki trzech podstawowych składników miłości. Zmiany postaci, w jakiej miłość tych samych partnerów istnieje i się przejawia, zasadniczo wynikają nie z nacisków i okoliczności zewnętrznych, lecz z samej istoty miłości. Okoliczności decydują raczej o tempie czy nasileniu zmian, natomiast samo ich pojawianie się jest po prostu konsekwencją rozwoju związku. Przyjmijmy kilka dodatkowych, prostych założeń. Po pierwsze, życie każdego ze składników miłości rozpoczyna się w tym samym momencie, jak to bywa w wypadku nowo poznanej osoby. Po drugie, maksymalne natężenie namiętności jest znacznie większe od maksymal-



Rycina 13.10. Zróżnicowanie dynamiki trzech podstawowych składników miłości i wynikająca z niego typowa sekwencja faz związku miłosnego rozpoczynającego się miłością od pierwszego wejrzenia: 1 - zakochanie; 2 - romantyczne początki; 3 - związek kompletny; 4 - związek przyjacielski; 5 - związek pusty; 6 - rozpad

Źródło: Wojciszke, 2009, s. 24.

nych natężeń intymności i zobowiązania (które nie różnią się między sobą pod tym względem). Po trzecie, przyjmijmy istnienie pewnego progowego, krytycznego natężenia każdego ze składników, na rycinie 13.10 wyrażanego poziomą grubą kreską. Jeżeli natężenie danego składnika znajduje się poniżej tej wartości, składnika tego jeszcze „nie ma", to znaczy nie liczy się on przy określaniu ogólnego charakteru związku. Jeżeli natężenie przekracza tę wartość i pojawia się nad kreską, składnik ten Jest", to znaczy występuje w związku jako jego istotna właściwość.

Założenia te pozwalają wyróżnić sześć typowych faz związku miłosnego, układających się w pewną naturalną kolejność. O charakterze każdej fazy decyduje to, jakie składniki miłości są w danym momencie obecne w związku z ponadprogową intensywnością:

1 - zakochanie (tylko namiętność);

2 - romantyczne początki (namiętność i intymność);

3 - związek kompletny (namiętność, intymność i zobowiązanie);

4 - związek przyjacielski (intymność i zobowiązanie, ale już bez namiętności);

5 - związek pusty (zobowiązanie, ale już bez intymności);

6 - rozpad związku (wycofanie zobowiązania).

Krótkie charakterystyki kolejnych faz zawiera tabela 13.4. Ponad tysiąc badanych przez nas osób otrzymywało te opisy (oczywiście zamieszczone w przypadkowej kolejności) z prośbą o wskazanie, który z nich najlepiej oddaje stan ich związku. Aż 94% badanych zgodziło się, że jedna z tych charakterystyk dobrze go opisuje, co sugeruje, że owe sześć faz wyczerpuje niemal we wszystkich postaciach miłości, jakich subiektywnie doświadczają badani (Wojciszke, 2002c).

13.4.1. Zakochanie

Ponieważ namiętność najbardziej dramatycznie przybiera na sile, pojawi się najszybciej jako dominująca cecha całego uczucia. W języku potocznym mówi się tu o zakochaniu - intensywnym stanie uczuć opiewanym przez poetów, ale także określanym (przez miłośników prozy) jako szybko przemijająca choroba. Intuicja potoczna wyraźnie odróżnia zakochanie od miłości. Zakochanie jest ślepe, krótkotrwałe, daje silne uczucie szczęścia nieskalanego myślą i jest cokolwiek egoistyczne, a przynajmniej bardziej skoncentrowane na tym, kto kocha, niż na tym, kto jest kochany. Zakochanie nie musi być pierwszą fazą miłości - przypływ

Tabela 13.4. Charakterystyki poszczególnych faz związku przedstawiane osobom badanym z prośbą aby wybrały jedną z możliwości

A. Jestem zakochana. Ciągle myślę o NN, choć niewiele o nim wiem i słabo się znamy. Chciałabym, abyśmy się bliżej poznali, bo NN szalenie mi się podoba i mnie pociąga.	B. Kochamy się namiętnie. Rozmawiamy całymi godzinami, zawierzając sobie dosłownie wszystko. To, co mówi NN, jest fascynujące. Dobrze nam ze sobą i nie możemy bez siebie wytrzymać. Wygląda na to, że to coś poważnego.
C. Teraz jest w naszym związku wszystko: przywiązanie, przyjaźń, zaufanie, namiętność i pasja, troska i starania o to, aby nasz związek był szczęśliwy i trwał zawsze.	D. W tej chwili nie ma w naszym związku wielkich porywów namiętności, ale jest głęboka przyjaźń, wzajemna troska i starania, aby nasz związek był trwały i szczęśliwy.
E. Obecnie jest w naszym związku więcej przyzwyczajenia niż serdecznej przyjaźni czy porywów namiętności. Jesteśmy sobie właściwie obojętni i pozostajemy razem tylko siłą rozpędu bądź też z przyczyn, które niewiele mają wspólnego z naszymi uczuciami.	F. Ten związek się rozpada i wygląda na to, że nie da się tego zatrzymać. Albo się kłócimy, albo traktujemy się z obojętnością i rezygnacją. Przynajmniej jedno z nas nie chce tego drugiego. To już koniec.
G. Żaden z tych opisów do nas nie pasuje.	

Źródło: Wojciszke, 2002b, s. 18.

namiętności może się zdarzyć nawet po długiej znajomości i być nieoczekiwanym rezultatem powoli narastającej intymności. Początkowa kolejność faz przedstawionych na rycinie 13.10 może się więc przedstawiać nieco inaczej - cały związek może się rozpocząć od przyjaźni, a nawet od zobowiązania, jak to jest w wypadku małżeństw aranżowanych przez rodziny, co pozostaje typowe dla krajów współczesnej Azji. Jednakże najpowszechniejszy obraz miłości w naszej współczesnej kulturze to miłość od pierwszego wejrzenia, rozpoczynająca się zakochaniem. W miłość od pierwszego wejrzenia wierzy ponad połowa ludzi w naszym kręgu kulturowym (55% Polaków, 77% Niemców, 52% Amerykanów) i mniej więcej tyle samo deklaruje osobiste doświadczenie tego uczucia (TNS OBOP, 2001).

Jak widzieliśmy przy charakterystyce namiętności, jej nieodłączną własność stanowi idealizacja obiektu, a podobnie idealizowany jest obraz całego związku. Znaczna większość ludzi myśli, że ich związek jest lepszy i bardziej udany od związku typowego czy związków, jakie udało się zbudować znajomym i przyjaciołom (Gagne i Lydon, 2004). Idealizacja okazuje się niewątpliwie korzystna dla bliskiego związku, ponieważ pozwala utrzymać pozytywny obraz partnera jako wartego miłości, całego zaś związku jako wartego wszelkich wysiłków, by go podtrzymać i ochronić przed przeciwnościami losu. Ludzie są silnie motywowani do obrony pozytywnego obrazu partnera, przypisując jego niepożądane zachowania powodom zmiennym i zewnętrznym („był dla mnie niemiły, ale to tylko dlatego, że się martwi o swoją pracę"), albo wiążąc jego wady z większymi i ważniejszym cnotami (Jest trochę uparty, ale to tylko dlatego, że jest taki konsekwentny"), a nawet przekształcając wady w zalety. W jednym z badań zasugerowano uczestnikom, że ich partner rzadko inicjuje konflikty w obrębie bliskiego związku. Ta zaleta okazywała się jednak mocno wątpliwa w świetle przeczytanego następnie artykułu (rzekomo naukowego) przekonującego, że skłonność do inicjowania i jasnego wyrażania konfliktu podnosi jakość bliskiego związku, gdyż wzmacnia jego autentyczność i witalność. Motywowani do wiary, że pozostają w dobrym związku, uczestnicy badania zmieniali swoje wcześniejsze zdanie o partnerze i zaczynali go widzieć jako bardziej skłonnego do wszczynania konfliktów (Murray i Holmes, 1993). Osoby idealizujące partnera są bardziej ze swojego związku zadowolone, głębiej weń zaangażowane, ujawniają więcej miłości i zaufania, mniej zaś wahań i konfliktów. Badania podłużne wykazały, że partnerzy, którzy się wzajemnie idealizują, mają większą szansę przetrwania jako para, a idealizacja na wczesnym etapie związku pozwala przewidywać większe natężenie satysfakcji, miłości i zaufania w późniejszych jego etapach (Rusbult et al., 2000). Idealizacja zapewne może być szkodliwa w momencie wyboru partnera, ale gdy już klamka zapadła, jest na wagę złota, utwierdza nas bowiem w słuszności wyboru i polepsza jakość związku.

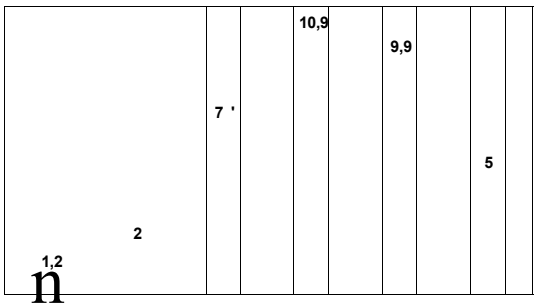
13.4.2. Romantyczne początki

Istotnym elementem zakochania jest pragnienie możliwie najczęstszych i najbliższych kontaktów z ukochaną osobą. Jeżeli więc zakochanie spotyka się z wzajemnością, a przynajmniej nie zostanie odrzucone przez „obiekt namiętności", naturalną konsekwencją narastających kontaktów jest rozwój intymności. Oznacza to wejście w fazę romantycznych początków.

Kluczowym wydarzeniem w tej fazie jest budowa intymności i jej podstawowego elementu w postaci zaufania. Zaufanie to pewność, że ze strony innego człowieka spotka nas raczej dobro niż zło. Warunkiem koniecznym zaufania jest nabranie przekonania o przewidywalności zachowań partnera (Rempel, Holmes i Zanna, 1985). Osoba, po której nie wiadomo, czego się spodziewać, której kapryśne działania nie poddają się żadnym zrozumiałym przez nas regułom, budzi niepewność i nieufność (choć nieprzewidywalność przynajmniej początkowo może nasilać namiętność, ponieważ przy dużym stopniu uczuciowego zaangażowania wywołuje silne pobudzenie emocjonalne). Następny krok w budowie zaufania to wyjście poza samo zachowanie i wnioskowanie, że partner jest godzien zaufania - a więc stwierdzenie, że jest on człowiekiem odpowiedzialnym, nieegoistycznym i, ogólnie rzecz biorąc, dobrym. Jednakże nawet partner obdarzony tymi wszystkimi cnotami nie musi budzić ufności co do perspektyw naszego z nim związku, dopóki nie nabierzemy przekonania, że on sam skłonny jest troszczyć się o ów związek i zastosować doń wszystkie te swoje cnoty. Dopiero pojawienie się wiary w przywiązanie partnera stanowi zwieńczenie procesu budowy zaufania. Pojęcie „wiary" zostało tu użyte nieprzypadkowo - w istocie żadne dotąd okazywane dowody przywiązania i troski nie mogą dać zupełnej pewności, że będą kontynuowane również w przyszłości, a zaufanie odnosi się przecież głównie do niej. Tak rozumiane zaufanie jest dosyć wyrównane w parach (czyli zaufanie partnera i partnerki są ze sobą skorelowane) i współwystępuje z opi-

sanym poprzednio bezpiecznym stylem przywiązania (Holmes i Rempel, 1989). Koreluje też negatywnie z krańcowym pragnieniem intymności, czyli „zlania się w jedno" z partnerem, a więc z nadaktywacją systemu przywiązania. Najważniejszym czynnikiem ułatwiającym rozwój zaufania jest wzajemność i ujawnianie przez partnerów jednakowego poziomu tego rodzaju zachowań, co stanowi zabezpieczenie przed wykorzystaniem i jednostronnym wystawieniem się na ewentualne ciosy. Brak wzajemności to najczęstsza przyczyna rozpadu rozwijającego się związku w jego wczesnej fazie (Rempel, Ross i Holmes, 2001).

Najbardziej dobroczynną konsekwencją dużego zaufania do partnera jest skłonność do stałego stosowania **zasady domniemania dobrych intencji** w stosunku do tego, co mówi i robi. Oznacza to interpretowanie jego zachowań w sposób niepodważający podstawowego założenia, że mu zależy na drugiej stronie. Dotyczy to zachowań partnera, które można rozumieć na różne sposoby, w tym takich, które skądinąd mogłyby świadczyć o jego samołubstwie i braku troski. Kiedy pary obdarzające się nawzajem zaufaniem dyskutują o swoich problemach, wypowiadają się o przyczynach postępowania partnera w sposób pozytywny i zgodny z tym, co sobie „po cichu" myślą. Pary o średnim zaufaniu wypowiadają się o partnerze w sposób bardziej negatywny i w dodatku mówią o nim gorzej, niż faktycznie myślą (ibidem). Zachowują się zatem tak, jakby chciały rozwiać swoje wątpliwości, czy partnerowi można ufać, czy nie. Kiedy o problemach dyskutują pary obdarzające się niskim zaufaniem, to, co mówią o partnerze, staje się znów pozytywne - bardziej niż to, co o nim faktycznie myślą. Podczas bezpośredniej konfrontacji pary te starają się więc zminimalizować poziom konfliktu, jednak za cenę autentyczności.



Rycina 13.11. Średni czas trwania związku w zależności od fazy, w jakiej się obecnie znajduje

Źródło: na podstawie danych w Wojciszke, 2002c, s. 20.

13.4.3. Miłość kompletna

Jak wskazuje rycina 13.11, pierwsze dwie fazy miłości trwają bardzo krótko, co zapewne wynika z tego, że w razie niepowodzenia cały - nie bardzo jeszcze istniejący - związek bez trudu się rozpada. W wypadku powodzenia połączenie gwałtownych rozkoszy namiętności z łagodnymi urokami intymności samo w sobie wzbudza skłonność do utrzymania i rozbudowy tak przyjemnego związku. W rezultacie pojawia się decyzja partnerów o zaangażowaniu się w utrwalenie związku, który wchodzi wówczas w fazę miłości kompletnej w sensie występowania wszystkich jej trzech składników. Zaufanie i zasada domniemania dobrych intencji owocują na tym etapie wsparciem społecznym, którego partnerzy nawzajem sobie dostarczają. Wsparcie jest natomiast kluczowym wyznacznikiem zarówno zdrowia psychicznego i fizycznego (zob. rozdz. 2.1.2), jak i szczęścia (zob. rozdz. 10.2.2). Wsparcie w bliskim związku (i poza nim) pozostaje jednak niemożliwe bez empatii, która jest zjawiskiem niejednorodnym i oznaczać może trzy dość różne i niezależne od siebie zjawiska: przyjmowanie cudzego punktu widzenia, emocjonalne współbrzmienie i reagowanie własnym cierpieniem na cudze nieszczęście (Davis, 1999).

Przyjmowanie cudzego punktu widzenia i patrzenie na sprawy z cudzej perspektywy wymaga pewnych zdolności intelektualnych - chodzi przecież o zrozumienie tego, jak rozumie sytuację partner, jakie są jego myśli, zamiary i uczucia. Może to być również trudne emocjonalnie, ponieważ przyjęcie cudzego punktu widzenia wymaga przede wszystkim dopuszczenia możliwości, że w danej sprawie istnieją inne punkty widzenia niż własny. Częste przyjmowanie punktu widzenia partnera możliwe jest jedynie dzięki gotowości do uznawania perspektywy własnej nie za jedynie słuszną i obowiązującą, lecz tylko za jeden z dopuszczalnych punktów widzenia. Pomniejsza to **egocentryzm** (koncentrację na sobie i własnym sposobie rozumienia świata), a sprzyja tolerancji wobec cudzej odmienności, co w sumie prowadzi do trafniejszego rozpoznania myśli, pragnień i uczuć partnera, a więc lepszego zrozumienia, co się z nim faktycznie dzieje. Dzięki temu nasze działania mające na celu poprawienie sytuacji partnera mogą być skuteczne i rzeczywiście mu pomagać. Przestajemy uszczęśliwiać go na siłę czy

urabiać „na własne kopyto", a zyskujemy szansę uwzględnienia tego, co według niego jest szczęściem. Świadomość względnego charakteru własnych racji i dopuszczenie możliwości, że partner także ma swoje racje, prowadzi ponadto do osłabienia konfliktów, a nasila skłonność do współpracy przy rozwiązywaniu konfliktów już zaistniałych. W rezultacie efektem dużej skłonności partnerów do przyjmowania cudzego punktu widzenia jest wzrost satysfakcji ze wzajemnych kontaktów i całego związku, co wykazały badania na parach zarówno małżeńskich, jak i przedmałżeńskich (Davis, 1999). W innych badaniach jednak z udziałem par małżeńskich dyskutujących jakiś sporny problem szczęśliwsze pary cechowały się mniejszą trafnością w odczytywaniu swoich myśli i odczuć. Sprzeczność tę rozwiązano w badaniach, w których pary małżeńskie rozwiązywały ważne lub nieważne konflikty między sobą. Okazało się, że trafne odczytywanie uczuć partnera nasilało poczucie bliskości do niego tylko wtedy, kiedy spór dotyczył rzeczy mało ważnych. Kiedy jednak odnosił się do problemów istotnych, bo zagrażających samemu istnieniu związku, bliskość w stosunku do partnera spadała u tych uczestników, którzy bardzo trafnie odczytywali jego myśli i odczucia (Simpson, Orina i Ickes, 2003). Trafne odczytanie zagrażających związkowi odczuć partnera owocowało psychicznym odsunięciem się od niego, czyli inicjowało pewien rodzaj negatywnego odwzajemniania się, wzajemność zaś w wymianie negatywnej jest szczególnie destruktywna (zob. rozdz. 11.2.4).

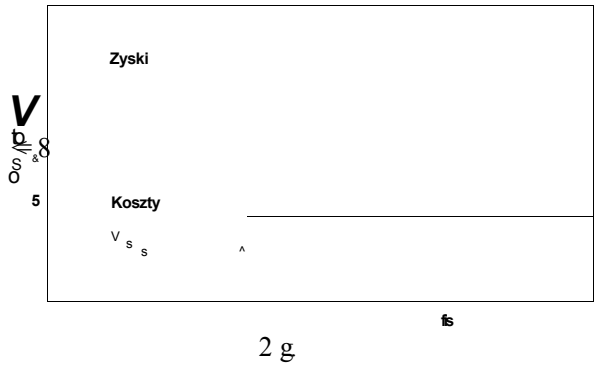
Po drugie, empatia oznacza emocjonalne współbrzmienie - współczucie dla partnera znajdującego się w jakimś kłopocie. Współczucie jest emocją własną, choć skierowaną na innego człowieka - odczuwaną z jego powodu i w jego, a nie własnej, sprawie. Ludzie skłonni do serdeczności i współczucia w kontakcie z innymi nie tylko częściej im pomagają, lecz także są dobrymi, wrażliwymi słuchaczami, którym inni częściej się zwierzają. Ogólnie rzecz biorąc, „chłodna" skłonność do przyjmowania cudzej perspektywy poprawia ogólną satysfakcję ze związku dzięki temu, że pomaga uniknąć negatywnych zjawisk i procesów (nietolerancja, sztywność, konflikty). Natomiast „ciepłe" współczucie wzmaga ogólną satysfakcję dzięki temu, że promuje występowanie pozytywnych zjawisk i procesów w danym związku (serdeczność, wsparcie i pomoc, dobre porozumiewanie się z partnerem; Davis, 1999).

Po trzecie wreszcie, empatia oznacza **własne cierpienie** na widok innego człowieka w opresji. Podobnie jak współczucie, jest to nasza własna emocja, skierowana jednak na nas samych, nie zaś na znajdującego się w potrzebie człowieka. Ponieważ opisywany przejaw wrażliwości polega na tym, że cudze nieszczęście staje się nieszczęściem własnym, wpływ tej skłonności na funkcjonowanie człowieka w bliskich związkach z innymi jest raczej szkodliwy niż konstruktywny. Skłonność do reagowania własnym cierpieniem wywiera bowiem egocentryzujący wpływ na funkcjonowanie człowieka. Zamiast przejmować się innymi, przejmuje się własnymi emocjami (które zwykle bolą bardziej od cudzych), co prowadzić może do osłabienia wspierających partnera zachowań, do pogorszenia poziomu porozumiewania się z nim i do zachowań wyrażających brak poczucia bezpieczeństwa oraz lęk w kontaktach społecznych. W konsekwencji tendencja do reagowania własnym nieszczęściem na nieszczęścia cudze jest cechą zmniejszającą szansę zbudowania satysfakcjonującego związku z innym człowiekiem, choć dwa pozostałe składniki empatii (przyjmowanie cudzej perspektywy i reagowanie współczuciem) szansę taką zwiększają (Davis i Oathout, 1987).

Miłość kompletna jest fazą związku obfitującą w wiele zdarzeń, procesów i zjawisk, których charakterystykę musimy tu pominąć (Wojciszke, 2009). Końcem fazy miłości kompletnej jest zanik namiętności, niekoniecznie całkowity, ale przynoszący spadek poniżej poziomu oznaczającego jej dominację w miłosnej relacji. Zanik ten wydaje się dość nieuchronny. Badania nad długotrwałymi związkami wskazują, że przez pierwsze 2 lata ich trwania namiętność pozostaje niezmiennie wysoka, potem zaś wyraźnie spada jako funkcja czasu trwania związku. Po przekroczeniu 2 lat ujemna korelacja czasu trwania związku z namiętnością jest wyraźna (-0,32), podczas gdy ujemna korelacja tego czasu z intymnością- bardzo słaba (-0,10; ibidem).

13.4.4. Miłość przyjacielska

Miłość przyjacielska to najdłużej trwająca faza bliskiego związku (jak wynika z ryciny 13.11) i ostatnia, która jest jeszcze satysfakcjonująca, gdyż przynosi znacznie więcej subiektywnych zysków niż kosztów, o czym świadczy rycina 13.12. Co więcej, jest to ta faza, której przedłużenie pozostaje w mocy obojga zainteresowanych, jeżeli tylko wykażą po temu odpowiednie chęci i umiejętności. Potoczna obserwacja sugeruje, że chęci wykazują prawie wszyscy, choć gorzej przedstawia się sprawa z umiejętnościami. Podstawowym problemem, który partnerzy mają do pokonania w fazie związ-



2 g

Rycina 13.12. Ocena ogólnych zysków i kosztów bliskiego związku w zależności od jego fazy

Źródło: Wojciszke, 2002c, s. 23.

ku przyjacielskiego, jest powstrzymanie spadku intymności, a więc utrzymanie wzajemnego przywiązania, lubienia się, zaufania, chęci pomagania i otrzymywania pomocy.[1]

Intymność oczywiście zamiera pod wpływem egoizmu, nietolerancji, agresji, braku wsparcia czy zdrady. Każdego z tych niebezpieczeństw mogą partnerzy uniknąć, a przynajmniej wiedzą, że unikać ich powinni, jeżeli łączący ich związek ma być nadal zadowalający. Ponadto na partnerów udanego związku czyha wiele pułapek. Paradoksalnie wynikają one z tego właśnie, że związek jest udany, a partnerzy pełni są najlepszych chęci. Wojciszke (2009) opisuje szereg takich pułapek, jak:

- **pułapka dobroczynności** polegająca na tym, że stałe i wzajemne ofiarowywanie dobra (oraz unikanie wyrządzania partnerowi krzywd) prowadzi w miarę trwania związku do tego, iż zdolność do sprawiania partnerowi przyjemności maleje, wzrasta zaś zdolność do zadawania mu bólu;
- **pułapka bezkonfliktowości** polegająca na tym, że stałe unikanie konfliktów w imię utrzymania wspólnoty działań, interesów i uczuć (oraz świętego spokoju) prowadzi do zaniku tej wspólnoty (a święty spokój zamienia się w spokój wręcz śmiertelny);
- **pułapka obowiązku** polegająca na tym, że systematyczne podpieranie własnych uczuć do partnera poczuciem obowiązku prowadzić może do ich zaniku; własne działania mogą być widziane jako rezultat jedynie swojej obowiązkowości, nie zaś uczuć żywionych do partnera;
- **pułapka** sprawiedliwości polegająca na tym, że domaganie się przede wszystkim sprawiedliwości we wzajemnej wymianie „świadczeń" przez partnerów sprowadza się w praktyce głównie do odwzajemniania zachowań negatywnych, a więc sprawiedliwości typu „oko za oko, ząb za ząb".

Pułapki te oczywiście nie każdej parze muszą się zdarzyć, choćby dlatego, że niektóre wzajemnie się wykluczają. Są one różnymi drogami pogarszania się jakości związku, a dróg takich jest oczywiście niemało - więcej niż tych prowadzących do związku szczęśliwego. Niewiele znamy bowiem sposobów przeżywania szczęścia, bardzo wiele natomiast sposobów bycia nieszczęśliwym. Już samo reagowanie na nieszczęście pozostaje mocno, choć systematycznie zróżnicowane, jak wynika z ramki Problem 13.

Problem 13: Jak ludzie reagują na niezadowolenie

Niezadowolenie w bliskim związku jest nieuchronne. Partnerzy różnią się pragnieniami, które bywają sprzeczne, a równoprawne; każdy człowiek miewa nierozwiązywalne problemy, które pogarszają życie partnera; każdemu zdarzają się postępki impulsywne i głupie. Ponieważ nie można przeżyć bliskiego związku bez niezadowolenia, tym ważniejsza staje się analiza sposobów reagowania na nie. Bardzo składną koncepcję porządkującą różne rodzaje reakcji na niezadowolenie stworzyła Caryl Rusbult (1993). Poprosiła ona dużą grupę ludzi o swobodny opis własnych sposobów reagowania na niezadowolenie ze związku miłosnego. Zebrano ogółem kilkadziesiątląkich sposobów, których opisy otrzymała następnie inną grupa badanych, z prośbą o ocenę ich wzajemnego podobieństwa. Oceny podobieństwa poddano analizie za pomocą jednej z procedur statyśtyczżnych pozwalających wydobyć ukrytą strukturę znaczeń leżącą u podstaw „powierzchownego" podobieństwa między różnymi konkretnymi reakcjami na niezadowolenie. Owa ukryta struktura okazała się zawierać dwie zasadnicze osie: konstruktywność-destruktywność i aktywność-bierność. Jak ilustruje ryciną 13.13, zamiana każdego z tych wymiarów w dwudzielny podział pozwala wyróżnić cztery zasadnicze typy reakcji na niezadowolenie, czyli Wyjście, Dialog, Lojalność i Zaniedbanie.

- **Wyjście** ze związku oznacza jego aktywne niszczenie; wycofanie się z kontaktów, izolowanie się od partnera, decyzję „pozostańmy (tylko) przyjaciółmi", atók na partnera (włącznie z fizycznym), rozwód.
- **Dialog** to podejmowanie prób usunięcia problemu I utrzymania związku w dobrym stanie; dyskusje nad problemem, proponowanie jego rozwiązań; poszukiwanie kompromisu, poszukiwanie pomocy na zewnątrz (u przyjaciół, terapeutów itp.), próby zmieniania siebie i/lub partnera.
- **Lojalność** oznacza cierpliwe przeczekiwanie problemu w nadziei, że „samo się jakoś ułoży" albo że „czas zaleczy rany", trwanie przy partnerze, niezwracanie uwagi na jego wady, modlenie się o zmianę na lepsze.

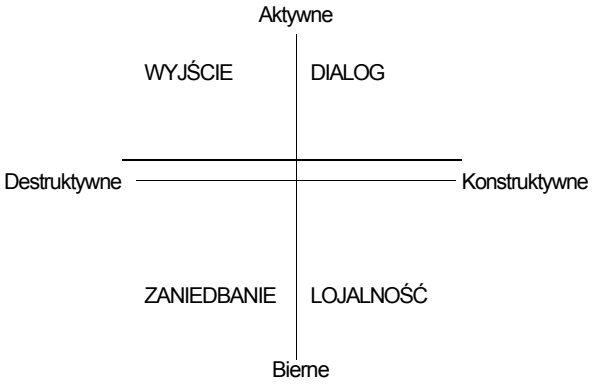
- **Zaniedbanie** oznacza ignorowanie partnera, ograniczanie czasu z nim spędzanego, odmowę podejmowania dyskusji, chłodne bądź nieprzyjemne traktowanie, krytykowanie partnera za rzeczy niezwiązane z aktualnym problemem; słowem - spokojne przyglądanie się, jak związek się wali.

Wyjście i Dialog są aktywnymi reakcjami na problem - partnerzy podejmują jakieś kroki, by zmienjć niepożądany stan rzeczy. Natomiast Lojalność i Zaniedbanie mają charakter bierny - partnerzy głównie pozwalają sprawom toczyć się ich własnym torem. Jednocześnie Dialog i Lojalność to reakcje konstruktywne, podtrzymujące związek, podczas gdy Wyjście i Zaniedbanie są destruktywne, ponieważ stanowią różne drogi jego zagłady. Pomimo swej prostoty klasyfikacja ta zawiera istotne rozróżnienia i obejmuje większość faktycznie obserwowanych reakcji na problem niezadowolenia w bliskim związku, a co ciekawe - także niezadowolenia z własnego miejsca pracy.

Kobiety wykazują ogólnie większą niż mężczyźni skłonność do dialogu. Dbanie o dobrą kondycję związków uczuciowych stanowi bowiem istotny składnik tradycyjnego i nadal obowiązującego stereotypu roli kobiecej („strażniczka ogniska domowego"). Dialog jest zarówno konstruktywny, jak i aktywny, strategią ta ma stosunkowo największe szanse na rzeczywiste rozwiązanie problemu. Im bardziej ludzie reagują Dialogiem na jakiś konkretny problem swojego związku, tym większa jest skuteczność własnych reakcji zaradczych, a także późniejsza satysfakcja ze związku. Dialog jest więc tą strategią, która najsilniej ze wszystkich łączy się ze skutecznym rozwiązaniem problemu.

Lojalność jest reakcją konstruktywną, choć bierną, a jej powiązanie ze skutecznością i późniejszym zaangażowaniem w związek pozostaje bardzo słabe. Ta strategia reagowania na niezadowolenie w ogóle nie wiąże się z satysfakcją ze związku, nie jest więc skutecznym sposobem jego obrony. Zaniedbanie, czyli reakcja bierna i destruktywna, stanowi jeszcze mniej skuteczną strategię obrony związku. Reagowanie zaniedbaniem jest wręcz przeciwskuteczne: w jego wyniku problemy zwykle ulegają nasileniu, a satysfakcja ze związku i zaangażowanie w jego utrzymanie spadają. Destruktywne i aktywne Wyjście to strategia rzadko stosowana, gdyż takie postępowanie właściwie kończy związek. Skuteczność w rozwiązaniu konkretnego problemu, który tę reakcję wywołał, jest żadna, a spadek satysfakcji i zaangażowania w dalsze utrzymywanie związku - silniejsze. Ogólnie rzecz biorąc, związek między strategiami reagowania na problem a satysfakcją okazuje się silniejszy dla strategii destruktywnych niż konstruktywnych; Wyjście i Zaniedbanie bardziej obniżają satysfakcję ze związku, niż Dialog i Lojalność ją podwyższają. Jest to przejaw ogólnej zasady „zło jest silniejsze od dobra", omawianej w rozdziale 10.1.3.

Najistotniejszym wyznacznikiem wyboru strategii są nie cechy partnerów czy aktualnego problemu, lecz ogólny stan związku. Jeżeli partnerzy są ze swego związku zadowoleni, doświadczają silnej intymności, namiętności i zobowiązania, to rzecz jasna będą starali się go raczej chronić, niż demontować. Duża satysfakcja ze związku prowadzi do reagowania strategiami konstruktywnymi (Dialogiem i Lojalnością) i hamowania stosowania strategii destruktywnych (Zaniedbania i Wyjścia), a podobnie oddziałuje także poziom zaangażowania partnerów w związek mierzony włożonym weń dotychczas wysiłkiem. Im więcej wysiłku partnerzy włożyli dotąd w swój związek, tym. większa skłonność do chronienia go i stosowania strategii konstruktywnych, a mniejsza - do reagowania destruktywnego.



Rycina 13.13. Wyjście, Dialog, Lojalność i Zaniedbanie: typologia reakcji na niezadowolenie w bliskim związku dwojga ludzi, w zależności od tego, czy są destruktywne, czy konstruktywne oraz bierne bądź aktywne

Źródło: Rusbult, 1993.

13.4.5. Związek pusty

Niekonieczny, choć prawdopodobny i częsty zanik intymności doprowadza miłość do fazy związku pustego, którego jedynym elementem są działania nadal go podtrzymujące. Ten typ relacji w naszej kulturze jest zwykle pozostałością po poprzednich, szczęśliwszych fazach związku (inaczej rzecz się ma w kulturach praktykujących małżeństwa aranżowane, gdzie związek rozpoczyna się od samego zobowiązania). Ponieważ związek pusty opiera się jedynie na zobowiązaniu, czynniki go podtrzymujące są w zasadzie tożsame z poprzednio omówionymi czynnikami podtrzymującymi zobowiązanie.

Aby zapobiec wycofaniu zaangażowania przez partnera, automatycznie stosujemy strategię podwyższania własnych wysiłków w działaniu na rzecz tego ostatniego, tak aby utrzymać jego zależność od nas. Wykazały to badania nad dwoma setkami par nowożeńców (2-6 miesięcy po ślubie), którzy prowadzili dzienniczki, zapisując różne swoje odczucia przez dziesięć kolejnych dni (Murray et al., 2009). W ten sposób mierzono poczucie niższości wobec partnera („nie zasługuję na nią"), wątpliwości co do własnego małżeństwa („dzisiaj

przeżywałam chwile zwątpienia co do mojego małżeństwa lub męża") oraz angażowanie się w działania na rzecz partnera promujące jego uzależnienie („zrobiłem dzisiaj coś, co normalnie należy do obowiązków żony"). Poczucie niższości wobec partnera spontanicznie zmienia się z dnia na dzień, dzięki czemu badacze mogli wykazać, że jego przypływ, powiedzmy, w poniedziałek powodował przypływ działań na rzecz partnera następnego dnia (we wtorek). Kiedy więc poczujemy, że jesteśmy gorsi od partnera, zaczynamy szukać zgubionego przezeń klucza, wynosić śmieci i pakować mu kanapki, aby być mu potrzebnym. I to działa, we wtorek bowiem malało poczucie niższości kobiet w stosunku do partnera, w środę zaś zmniejszały się wątpliwości tegoż w stosunku do jego małżonki i małżeństwa. Ten mechanizm zabezpieczenia zaangażowania działa jednakowo u obu płci i jest bardziej nasilony u osób z niską samooceną.

13.4.6. Rozpad

Rozpad jest zwykle krótkotrwałą fazą związku pojawiającą się w momencie wycofania zobowiązania. Faza rozpadu może być wydłużana różnymi barierami, takimi jak normy społeczne i naciski otoczenia, prawne ograniczenia rozwodów czy obecność dzieci. Wszystkie te bariery okazują się niezbyt skuteczne - w społeczeństwach Zachodu rozpada się połowa małżeństw. W Polsce od 2005 roku na trzy zawierane małżeństwa przypada niemal jedno rozwiązane wyrokiem sądu i ponad dwa rozwiązane przez śmierć jednego z partnerów, co oznacza, że liczba małżeństw zaczyna się zmniejszać. Bezdzietność co prawda osłabia szanse małżeństwa na trwanie, samo jednak istnienie dzieci nie tyle zmniejsza częstość rozwodów, ile opóźnia ich wystąpienie (Wojciszke, 2009). Również bariery prawne okazują się nieskuteczne - w istocie to raczej postępowanie ludzi wyznacza tu zmiany prawa niż odwrotnie (ibidem). Współcześnie coraz silniejsza staje się norma kulturowa nakazująca, aby zaangażowaniu w związek towarzyszyła intymność. Związki „zdrowe" to takie, gdzie motywacji i działaniom ukierunkowanym na ich utrzymanie towarzyszy przeżywanie intymności; jej zanik pociąga za sobą (i w odczuciu partnerów usprawiedliwia) zanik zobowiązania. Tego rodzaju norma jest dość powszechna w państwach zachodnich i obowiązuje też w naszym kraju. W roku 2008 co piąty Polak zgadzał się z opinią, że Jeśli oboje małżonkowie zdecydują się na rozwód, nie powinni mieć ku temu żadnych przeszkód", a dalsze 62% podpisywało się pod zdaniem: „Nie popieram rozwodów, ale dopuszczam je w pewnych sytuacjach" (CBOS, 2008b).

Współczesna cywilizacja Zachodu jest chyba jedyną, która podstawą małżeństwa uczyniła uczucia i swobodny wybór partnerów. We wszystkich pozostałych podstawą był i pozostaje przede wszystkim sojusz rodzin lub większych społeczności (Coontz, 2005). Główny powód dzisiejszego osłabienia małżeństwa i bliskich związków stanowi zapewne dążenie do osobistego szczęścia, które

Teoria 13: Teoria transferu pobudzenia

Stworzona przez Doifa Zillmanna (1979,2003) teoria transferu (przesunięcia) pobudzenia emocjonalnego opiera się na dwóch obserwacjach:

- pobudzenie emocjonalne zafega w organizmie jakiś czas (około 10 min) nawet po zaprzestaniu oddziaływania jego źródła, co wiąże się z dużą bezwładnością autonomicznego układu nerwowego zawiadującego fizjologią emocji;
- zmiany treści myśli decydujących o interpretacji pobudzenia mogą być bardzo szybkie, podobnie jak zmiany pojawiających się bodźców wskutek przejścia człowieka z jednej sytuacji do drugiej.

W konsekwencji pobudzenia emocjonalne pochodzące z różnych źródeł („starego" i „nowego") sumują się i stają subiektywnie rtierozróżnialne. Całość pobudzenia jest jednak przez człowieka przypisywana jednemu tylko czynnikowi - zwykle źródłu pobudzenia działającemu w nowej, bieżącej sytuacji. To subiektywne przesunięcie pobudzenia pojawia się wyłącznie w pewnym oknie czasowym, zwykle między 3. a 10. minutą po zaprzestaniu oddziaływania „starego" źródła (choć vvystępują tu znaczne różnice indywidualne związane z fizjologiczną kondycją jednostki). W crągu pierwszych 3 minut przesunięcie pobudzenia nie występuje, ponieważ człowiek zwykle zdaje sobie jeszcze sprawę z faktycznych źródeł „starego" pobudzenia. Po 10 minutach przesunięcie zanika, zanika bowiem samo pobudzenie. •

Liczne badania Zilłmarina i współpracowników wykazały, że przesunięcie pobudzenia nie zależy od treści czynników wywołujących pobudzenie ani „stare", ani „nowe". Na przykład agresję nasila pobudzenie wywołane ćwiczeniami fizyczŋymi, śtręsorami (ból, zatłoczenie, lęk, nieprzyjemne temperatury), oglądaniem dreszczowców albo filmów śmiesznych bądź erotycznych. Ćo ciekawe, te same czynniki nasilać też mogą skłonność do zachowań agresywnych, pomóćnych (zob. rozdz. 9), a nawet... erotyczny pociąg do płci przeciwnej, jak.widzieliśmy w bieżącym rożdziaie. Zjawisko transferu pobudzenia leży więc u podstaw wielu różnych zachowań społecznych, jeżeli tylko są one motywowane emocjonalnie.

jeszcze w połowie XX wieku było dla ludzi mało ważną wartością. Przyczyna słabnięcia bliskich związków jest więc obecnie taka sama, jak przyczyna ich tworzenia - indywidualne dążenie do szczęścia.

13.5. Podsumowanie

Na bliskie związki można patrzeć z różnych, uzupełniających się perspektyw, z których każda ma obecnie solidne poparcie empiryczne. Jedna z nich to perspektywa ewolucyjna, przyjmowana przez teorię strategii seksualnych - zakłada ona, że każda płeć poszukuje u drugiej czego innego, ponieważ te odmienne upodobania rozwiązują różne problemy adaptacyjne kobiet i mężczyzn. Druga perspektywa to teoria przywiązania skupiająca się na rozmaitych wzorcach przeżywania bliskości i reagowania na zagrożenie bliskich relacji. U osób dorosłych podłożem tych wzorców jest ludzkie zróżnicowanie pod względem lęku budzonego przez intymność i skłonności do jej unikania. U dominującej liczby ludzi obie te tendencje są słabe, większość ma zatem bezpieczny styl przywiązania, który jest ważnym zasobem w kontaktach społecznych. Trzecie analizowane tu podejście wyróżnia trzy składniki miłości - intymność, namiętność i zobowiązanie. Każdy z nich ma specyficzną, sobie tylko właściwą dynamikę. Wynika z tego dynamika całego bliskiego związku opierającego się na miłości, w którego rozwoju można wskazać szereg typowych faz. Są to: zakochanie (tylko namiętność), romantyczne początki (namiętność i intymność), związek kompletny (namiętność, intymność i zaangażowanie), związek przyjacielski (intymność i zaangażowanie) oraz związek pusty (samo zaangażowanie).

Kluczowe pojęcia

Dobór naturalny
Dobór seksualny
  preferencje międzypłciowe
  rywalizacja wewnątrzpłciowa
Empatia
Fazy miłości
  zakochanie
  romantyczne początki
  związek kompletny
  związek przyjacielski
  związek pusty
  rozpad
Intymność
Lęk przed bliskością
Mechanizm zabezpieczenia zaangażowania
Namiętność
Niepewność ojcostwa
Przywiązanie
  bezpieczny styl przywiązania
  nerwowy styl przywiązania
  unikowy styl przywiązania
Reakcje na niezadowolenie
  dialog
  lojalność
  wyjście
  zaniedbanie
Strategie wyboru partnera heteroseksualnego
System przywiązania
  nadaktywacja
  zahamowanie
Teoria nakładów rodzicielskich
Transfer pobudzenia
Trójskładnikowa teoria miłości
Unikanie bliskości
Zobowiązanie

Literatura uzupełniająca

Buss, D.M. (2003). *Ewolucja pożądania. Jak ludzie dobierają się w pary,* przekł. B. Wojciszke, A. Nowak. (wyd. 2). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Sternberg, R.J., Weis, IC. (red.) (2007). *Nowa psychologia miłości,* przelcł. A. Sosenko. Taszów: Moderator.

Wojciszke, B. (2009). *Psychologia miłości* (wyd. 2). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

14.1. Skąd się bierze dobro: teorie prospołeczności
14.1.1. Decyzyjny model interwencji kryzysowej
14.1.2. Teorie pobudzenia
14.1.3. Teorie norm
14.1.4. Prospołeczność jako adaptacja
Jak to się robi 14: Dwie motywacje do pomagania
14.2. Wyznaczniki pomagania
14.2.1. Obecność i postępowanie innych
14.2.2. Biorca pomocy
14.2.3. Dawca pomocy
14.2.4. Relacje między biorcą i dawcą
Problem **14: Czy człowiek jest z natury egoistą?**
14.3. Następstwa pomagania
14.3.1. Biorca pomocy
14.3.2. Dawca pomocy
Teoria 14: Podstawowe typy relacji społecznych
14.4. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Prospołeczność

Zachowanie pomocne to działanie ukierunkowane na spowodowanie jakiejś korzyści innego człowieka. Może ona mieć charakter materialny (oferowanie datku, pomoc w wykonaniu zadania), biologiczny (dawanie własnej krwi) lub psychiczny (wsparcie emocjonalne w nieszczęściu). Pojęciem nieco ogólniejszym od pomagania jest prospołeczność rozumiana jako działania ukierunkowane na korzyści pozaosobiste - dobro innych ludzi, społeczności lub ogółu (nawet jeżeli nie odnosi ich jakaś konkretna jednostka), na przykład udział w wolontariacie, troska o środowisko naturalne bądź zachowania obywatelskie w miejscu zamieszkania czy zatrudnienia. Pojęciem mniej ogólnym od pomagania jest altruizm pojmowany zwykle jako szczególny rodzaj zachowania pomocnego, który albo nie przynosi żadnych korzyści samemu sprawcy, albo wręcz przynosi mu straty. Altruizm jest więc zachowaniem przynoszącym korzyści innym, ale pod nieobecność motywacji egoistycznej. Taką motywację zwykle jednak trudno wykluczyć, ponieważ wiele korzyści egoistycznych ma charakter nieobserwowalny, jak wzrost dobrego mniemania o sobie albo poprawa nastroju dzięki udzieleniu pomocy. W praktyce trudno więc decydować, które zachowania pomocne zasługują na miano altruistycznych, stąd psychologowie chętniej mówią o zachowaniach pomocnych czy też prospołecznych niż altruistycznych.

14.1. Skąd się bierze dobro: teorie prospołeczności

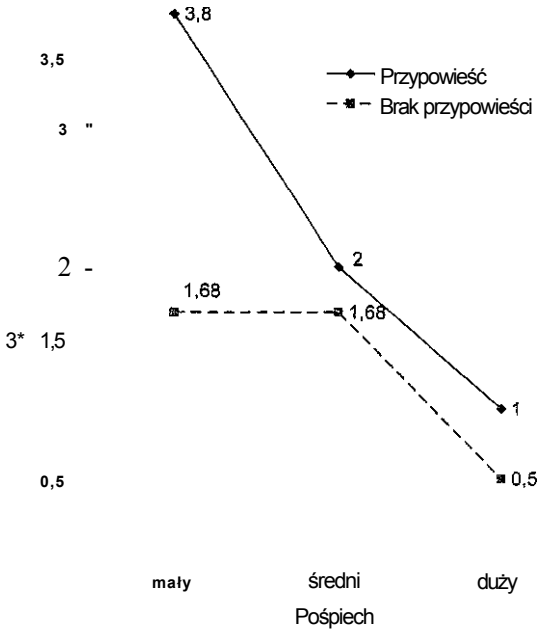
Nie istnieje jedna zintegrowana teoria wyjaśniająca zachowania prospołeczne; powstało jedynie kilka teorii średniego zasięgu. Niektóre z nich dotyczą tylko pomagania osobom nieznajomym w sytuacji nagłej potrzeby. Inne dotyczą pomagania tylko osobom spokrewnionym. Każda z nich odwołuje się do innych mechanizmów psychicznych i choć wiemy już całkiem sporo o wyznacznikach pomagania, wiedza ta nie składa się jeszcze w jedną, spójną teorię.

14.1.1. Decyzyjny model interwencji kryzysowej

Wyobraźmy sobie taką sytuację: idąc dość zatłoczoną ulicą w dużym mieście, spostrzegamy leżącego pod ścianą domu mężczyznę w średnim wieku. Ma przymknięte oczy, wyraźne i świeże zadrapania na głowie, ubrany jest dość porządnie, choć jego garnitur uwalany jest błotem. Co zrobimy w tej sytuacji? Podejdziemy do mężczyzny, aby się zorientować, czy jest mu potrzebna pomoc? Czy raczej przyspieszymy kroku lub przejdziemy na drugą stronę chodnika? Gdy ludzi spy-

tacjak się w takiej sytuacji zachowają, większość odpowie, że zbliżą się do mężczyzny, by mu pomóc. Gdy obserwować, co ludzie faktycznie robią, większość minie mężczyznę i pójdzie dalej. Ilustracją tego zjawiska jest klasyczny eksperyment Johna Darleya i Daniela Batsona (1973), którzy dawali badanym studentom teologii do przeczytania albo przypowieść o dobrym Samarytaninie, albo neutralny tekst niedotyczący pomagania. Następnie prosili o przygotowanie krótkiej wypowiedzi (kazania) na ten temat, którą uczestnicy mieli wygłosić w sąsiednim budynku, przy czym na przejście doń mieli mało, średnio albo wiele czasu. W przejściu między budynkami natykali się na wpółleżącego, pojękującego mężczyznę, najwyraźniej potrzebującego. Ofiara odnotowywała reakcję pojedynczo przechodzących studentów na skali obejmującej 0 (brak jakiejkolwiek reakcji), 1 (zauważenie cierpienia ofiary, ale brak reakcji), 2 (reakcja pośrednia - poinformowanie asystenta badawczego o ofierze), 3 (zatrzymanie się i zapytanie, czy potrzebna jest pomoc) oraz 4 (zatrzymanie się i naleganie, aby ofiara zgodziła się. na pomoc). Jak pokazuje rycina 14.1, głównym wyznacznikiem pomagania okazał się pośpiech - im bardziej badani się spieszyli, tym rzadziej pomagali. Pierwotne analizy autorów nie wykazały żadnego efektu aktywizacji normy pomagania (w postaci przypowieści o dobrym Samarytaninie), co zadziwiło autorów i wielu czytelników, tym bardziej że badanymi byli studenci teologii. Szybko się jednak okazało, że ten brak efektu wynikał ze słabości badania (małej liczby badanych w każdej celce schematu eksperymentalnego), a bardziej precyzyjna reanaliza uzyskanych wyników ujawniła to, co widać gołym okiem na rycinie - że aktywizacja normy nasilała pomaganie, ale tylko u tych badanych, którzy nie byli w pośpiechu (Greenwald, 1974).

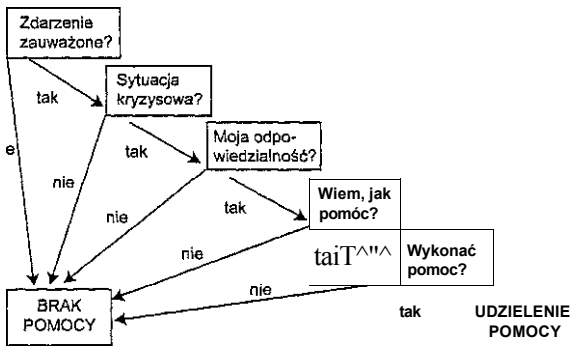
Liczne badania prowadzone przy użyciu tego rodzaju metod pozwoliły sformułować model interwencji w sytuacji kryzysowej (ryc. 14.2) zakładający, że udzielenie pomocy w takiej sytuacji wymaga spełnienia aż pięciu warunków, podczas gdy do jej zaniechania wystarcza brak spełnienia zaledwie jednego z nich. Pierwszy warunek dotyczy oczywiście tego, aby zdarzenie w ogóle zauważyć. Na zatłoczonej ulicy możemy takiego leżącego mężczyzny nie dostrzec albo dosłownie, albo odwrócić czym prędzej wzrok, by „nie dać się wciągnąć" (tak postępuje wielu pasażerów pociągu, kiedy w drzwiach przedziału stanie żebrak). Szansa udzielenia pomocy nieznajomemu spada do zera, kiedy leży on po drugiej stronie ulicy.



Rycina 14.1. ilość pomocy udzielonej nieznajomemu w potrzebie w zależności od pośpiechu i aktywizacji przypowieści o dobrym Samarytaninie nakazującej pomaganie

Źródło: na podstawie danych w Darley i Batson, 1973, s. 105.

Warunek drugi to zinterpretowanie sytuacji jako kryzysowej, a więc takiej, w której innemu człowiekowi pilnie potrzebna jest pomoc. Z samego faktu, że ktoś leży na ulicy, nie wynika jeszcze konieczność pomagania mu - trudno powiedzieć, czy leżący mężczyzna zasłabł, czy jest pijany, czy bezdomny, czy po prostu taką ma ochotę. Jeżeli jest pijany, to podejmując interwencję, możemy się narazić na śmieszność i inne kłopoty. Im bardziej niejasna wydaje się jakaś sytuacja społeczna, tym bardziej rozstrzygając ojej znaczeniu, skłonni jesteśmy poszukiwać wskazówek w zachowaniu innych. Spod oka przyglądamy się pozostałym przechodniom i stwierdzamy, że zachowują się, jak gdyby nic się nie stało. Podobnie jak oni, wymijamy mężczyznę i idziemy dalej przekonani, że sytuacja nie wymaga naszej interwencji. Ważnym powodem, dla którego inni nie podjęli interwencji, jest jednak nasze własne zachowanie - to okazywana przez nas obojętność mogła ich skłonić do wniosku, że nic się nie stało. Sytuacja, w której świadkowie jakiegoś być może krytycznego zdarzenia stwierdzają, że nic się nie stało, na podstawie wzajemnego obserwowania braku reakcji, nazywa się **niewiedzą wielu.** Niewiedza wielu jest groźnym zjawiskiem, to z jej powodu bowiem ludzie mogą nie udzielać pomocy na przykład osobie, która zasłabła, a nawet została napadnię-



Rycina 14.2. Decyzyjny model interwencji w sytuacji kryzysowej

Źródło: na podstawie idei Latanś i Darleya, 1970.

ta. Najbardziej znanym wypadkiem tego rodzaju jest zabójstwo pewnej Amerykanki (Kitty Genovese), której morderstwu przyglądało się z okien aż 38 sąsiadów, a żaden nawet nie zatelefonował po policję. Wypadek ten wstrząsnął opinią publiczną w latach 60. i zainspirował Bibba Łatane i Johna Darleya (1970) do przeprowadzenia serii badań, które wykazały, że im większa liczba świadków przygląda się jakiemuś krytycznemu zdarzeniu, tym mniejsza jest szansa udzielenia pomocy jego ofierze. Łatane i Darley nazwali tę zależność zjawiskiem obojętnego przechodnia, a ich model teoretyczny przedstawiony na rycinie 14.2 powstał właśnie celem jego wyjaśnienia.

Zjawisko obojętnego przechodnia zwykle zanika, kiedy sytuacja nabiera jednoznaczności i nie sposób jej zinterpretować inaczej niż jako wypadek. Jeżeli pasażerowie metra obserwują osobę, która początkowo zwyczajnie stoi, trzymając się uchwytu, a potem w trakcie jazdy osuwa się z jękiem na podłogę, pomoc jest udzielana natychmiastowo i niemalże w 100% przypadków, szczególnie jeśli osoba ta trzyma w ręku laskę w odróżnieniu od butelki z alkoholem (Piliavin, Rodin i Piliavin, 1969). Podobnie jednoznaczne domaganie się przez ofiarę pomocy podnosi częstość jej udzielania - z 29% przy braku wołania o pomoc do 81% w sytuacji, kiedy ofiara o nią zawołała (Yakimovitch i Saltz, 1971). Ludzie jednak nie doceniają, jak bardzo skutecznym sposobem pozyskania pomocy jest poproszenie o to wprost. Dla różnych sytuacji, w których poproszono nieznajomych o jakiś rodzaj pomocy (pożyczenie telefonu, doprowadzenie pod trudny do odnalezienia adres, zgodę na udział w badaniu), faktyczna szansa jej uzyskania okazała się niemal dwukrotnie wyższa od tego, co ludzie przewidywali (Flynn i Lake, 2008). Udowodnioną przyczyną tego błędu w przewidywaniach jest niedocenianie kosztów publicznego odmówienia prośbie o pomoc, choć zapewne istnieją i inne przyczyny, dotąd niezbadane.

Czasami jednak sytuacja ma jednoznacznie kryzysowy charakter, a pomoc mimo to nie jest udzielana. W jednym z eksperymentów aranżowano realistycznie sytuację ataku padaczki w trakcie badania psychologicznego. Choć ofiara ataku domagała się pomocy, udzieliło jej zaledwie 31% badanych, którzy sądzili, że świadkami zdarzenia sąjeszcze cztery inne osoby. Natomiast uczestnicy przekonani, że sąjedynymi świadkami zdarzenia, interweniowali w 85% przypadków (Łatane i Darley, 1968). Obecność innych spowodowała zatem rozproszenie odpowiedzialności za podjęcie działania w krytycznej sytuacji. Liczne badania wykazały, że rozproszenie odpowiedzialności narasta wraz ze wzrostem liczby świadków krytycznego zdarzenia, co skłoniło Łatane i Darleya do postulowania, że trzecią decyzją niezbędną do udzielenia pomocy jest przyjęcie osobistej odpowiedzialności za pomoc ofierze krytycznego zdarzenia. Obecność choćby jeszcze jednego świadka sprzyja uchylaniu się od odpowiedzialności za działanie, choć pewne role społeczne hamują to zjawisko (np. rola lidera g™py)-

Czwarta decyzja to rozstrzygnięcie przez świadka, czy ma on właściwie kompetencje do udzielenia pomocy. Jeżeli nie umiemy pływać, to nawet odczucie osobistej odpowiedzialności za losy tonącego nie wystarczy do udzielenia mu pomocy. Z kolei wzrost kompetencji sprzyja pomaganiu - zawodowe pielęgniarki częściej niż studenci udzielają pomocy w sytuacji wypadku, nawet wtedy, gdy jego świadkiem jest wiele osób. Ostatnia wreszcie decyzja to rozstrzygnięcie o faktycznym udzieleniu pomocy, o podjęciu działania. Działania wymagane w sytuacjach kryzysowych mają często niecodzienny charakter (pomoc leżącemu nieznajomemu wymaga na przykład dotknięcia go, a przecież nie dotyka się nieznajomych), łatwo się przy nich ośmieszyć bądź narazić innym i samej ofierze zdarzenia. Lęk przed ośmieszeniem słabnie, kiedy świadkowie mogą przedyskutować ze sobą obserwowane zdarzenie, uzgodnić jego znaczenie, ustalić działania zaradcze i sądzą, że będą mogli wytłumaczyć ich sens, gdy będzie po wszystkim. Stąd też zjawisko obojętnego przechodnia zanika wówczas, gdy świadkowie krytycznej sytuacji znają się jeszcze przed jej wystąpieniem bądź wiedzą, że będą mogli ze sobą porozmawiać po interwencji.

Choć interwencja w sytuacji kryzysowej (lub jej brak) wygląda na prostą reakcję, w rzeczywistości

jest poprzedzona co najmniej pięcioma decyzjami, a na każdą z nich można niezależnie wpływać za pomocą odpowiedniego kształtowania różnych elementów krytycznego zdarzenia. Większość z tych decyzji jest podejmowana błyskawicznie, a niektóre mają zwykle zautomatyzowany charakter.

14.1.2. Teorie pobudzenia

Decyzyjny model interwencji kryzysowej dobrze wyjaśnia, co może ludzi odwieść od udzielenia pomocy, choć nie tłumaczy, co nas skłania do jej wyświadczania. Na oba te pytania równocześnie odpowiada model pobudzenia-bilansu sformułowany przez Jane Piliavin i jej współpracowników (1981). Zakłada on, że do udzielania pomocy w sytuacji kryzysowej motywuje nas spostrzeganie jej jako skutecznego sposobu na usunięcie nieprzyjemnych emocji wywołanych cudzym nieszczęściem. Model zawiera trzy główne twierdzenia:

(1) Zaobserwowanie cudzych kłopotów wywołuje u obserwatora pobudzenie emocjonalne, które rośnie wraz z ich natężeniem, jednoznacznością i czasem trwania, a maleje wraz ze wzrostem dystansu oddzielającego świadka od osoby nękanej kłopotami.

(2) Pobudzenie wywołane cudzymi kłopotami i im przypisywane jest nieprzyjemne dla obserwatora, który stara się je zredukować, tym bardziej, im jest ono silniejsze.

(3) Obserwator krytycznego zdarzenia wybiera taki sposób redukcji przeżywanego przez siebie pobudzenia, który działa najszybciej i wywołuje największy jego spadek przy stosunkowo najkorzystniejszym bilansie zysków i kosztów.

Prawdziwości twierdzenia (1) dowodzą liczne badania, w których pobudzenie emocjonalne mierzono zarówno za pomocą samoopisów, jak i wskaźników fizjologicznych lub obserwacji zachowania (Dovidio et a1, 1991). Zgodnie z twierdzeniem (2) im większe jest pobudzenie przeżywane przez świadka krytycznego zdarzenia, tym szybciej udziela on pomocy ofierze - w różnych badaniach korelacja ta waha się w granicach od $r = 0{,}47$ do $r = 0{,}77$. Ponadto własne pobudzenie emocjonalne obserwatora jest silniejsze wtedy, kiedy jest on nastawiony na empatyzowanie z ofiarą, na przykład instruuje się go, aby wczuł się w jej sytuację. Przyczynowej roli pobudzenia dowodzi także fakt, że zgodnie z teorią przesunięcia pobudzenia emocjonalnego (zob. ramkę Teoria 13), skłonność do pomagania rośnie wskutek wzrostu pobudzenia wywołanego uprzednimi ćwiczeniami fizycznymi lub oglądaniem filmów o treści erotycznej, a nawet agresywnej (Mueller, Donnerstein i Hallam, 1983). Niemniej warunkiem koniecznym nasilania pomocy wskutek wzrostu pobudzenia jest przekonanie obserwatora, że to opresja ofiary stanowi powód przeżywanego przezeń pobudzenia.

Model pobudzenia-bilansu uwzględnia dwa rodzaje kosztów - związane z udzieleniem pomocy i związane z jej zaniechaniem. O kosztach udzielenia pomocy decydują takie straty, jak czas, wysiłek, narażenie się na niebezpieczeństwo, wynikające zaś z pomocności zyski to na przykład wzrost poczucia własnej skuteczności i samooceny lub podziw innych osób. Koszty zaniechania pomocy mają natomiast charakter bądź osobisty (np. samoobwinianie, negatywne reakcje innych), bądź empatyczny (własne cierpienie z powodu cierpienia ofiary, której się nie pomogło). Jak ilustruje tabela 14.1, zachowanie w sytuacji kryzysowej zależy od wielkości kosztów zarówno udzielenia, jak i zaniechania pomocy.

W sytuacji (A), gdy koszty i udzielenia, i zaniechania pomocy są małe, model przewiduje zmienność reakcji, których rodzaj zależeć będzie głównie od tego, co obserwator uważa za obowiązującą w danych warunkach normę. W sytuacji (B), gdy koszty udzielenia pomocy są duże, a jej zaniechania małe, obserwator nie podejmuje interwencji - ignoruje potrzebę pomocy lub jej zaprzecza, opuszczając sytuację kryzysową. Przykładem tego rodzaju warunków jest sytuacja skonstruowana

Tabela 14.1. Przewidywany rodzaj reakcji w sytuacji kryzysowej w warunkach małych i dużych kosztów udzielenia i zaniechania pomocy

		Koszty udzielenia pomocy	
		MAŁE	DUZE
Koszty zaniechania pomocy	MAŁE	(A) różne reakcje uwarunkowane głównie normami uważanymi za obowiązujące w danej sytuacji	(B) opuszczenie sytuacji, zignorowanie, zaprzeczanie
	DUŻE	(C) bezpośrednia interwencja	(D) interwencja pośrednia lub redefinicja sytuacji obniżająca subiektywne koszty zaniechania pomocy

Źródło: na podstawie idei w Dovidio et al., 1991.

w jednym z eksperymentów Bibba Łatane i Johna Darleya (1970). Badany był świadkiem udzielania przez nieznajomego błędnych informacji innemu pasażerowi metra (obie te osoby w rzeczywistości współpracowały z badaczami). Koszt udzielenia pomocy był w tej sytuacji niewielki i 50% badanych spontanicznie pomagało pasażerowi, prostując błędne wskazówki nieznajomego. Odsetek pomagających spadał jednak do zaledwie 16, jeżeli koszt pomocności był znaczniejszy - mianowicie gdy badany był uprzednio świadkiem, jak nieznajomy agresywnie odnosił się do jeszcze innego pasażera. Udzielanie pomocy może być hamowane bardzo zróżnicowanymi kosztami - takimi jak jej czasochłonność lub konieczność włożenia w nią dużego wysiłku, zagrożenie swobody wyboru osoby pomagającej, dezaprobata społeczna w wypadku niewłaściwego skutku interwencji (ośmieszenie) lub odstręczające cechy ofiary (np. w jednym z badań miała ona zniekształconą twarz).

Podjęcie bezpośredniej interwencji przez obserwatora jest najbardziej prawdopodobne w sytuacji (C), w której koszty udzielenia pomocy są małe, a koszty jej zaniechania - duże. Wzrost kosztów zaniechania pomocy może wynikać z różnych powodów, takich jak perspektywa dalszych kontaktów z ofiarą, silna zależność jej losów od decyzji świadka czy duże straty, jakie ofiara poniosłaby, gdyby pomoc nie została jej udzielona. Każdy z tych czynników nasila skłonność do pomagania ofierze krytycznego zdarzenia.

Wreszcie w sytuacji (D), gdzie oba rodzaje kosztów są duże, obserwator albo podejmuje interwencję pośrednią (np. dzwoni po specjalistę), albo zmienia subiektywną definicję sytuacji w taki sposób, by koszty zaniechania pomocy wydawały się małe, czyli psychologiczne znaczenie sytuacji przesuwa się w kierunku kratki B w tabeli 14.1. Reinterpretacje występują częściej niż interwencje pośrednie i mogą polegać na zaprzeczaniu potrzebie pomocy, na pomniejszaniu wartości osoby, która jest ofiarą, i na pozbywaniu się osobistej odpowiedzialności za jej losy.

Przegląd kilkunastu badań doprowadził Jacka Dovidio (1984) do ogólnego wniosku, że postępowanie w sytuacji kryzysowej silniej zależy od wielkości kosztów udzielenia niż zaniechania pomocy. Koszty zaniechania decydują o zachowaniu głównie wtedy, kiedy koszty jej udzielenia są małe. Jeżeli więc pomoc miałaby polegać na poważnym narażeniu własnego zdrowia czy bezpieczeństwa, nawet duże koszty jej zaniechania (np. wizja wyrzutów sumienia do końca życia) nie nakłonią człowieka do interwencji. Zdarzają się jednak sytuacje, kiedy ludzie interweniują impulsywnie i na przykład błyskawicznie skaczą w płomienie czy do wody, by uratować czyjeś życie. Czas reagowania w takich sytuacjach jest z pewnością zbyt krótki, aby możliwe było bilansowanie kosztów, a ponieważ są to na ogół sytuacje wyjątkowe, trudno założyć, by kalkulacje takie mogły być zautomatyzowane. Choć autorzy modelu pobudzenia-bilansu sami odnotowują wcale liczne przypadki pomocy impulsywnej, zjawisko to niezbyt się nadaje do wyjaśnienia w jego ramach.

Jak już wskazywaliśmy, zyski i koszty zarówno niesienia, jak i zaniechania pomocy obejmują bardzo różne konkretne zdarzenia, co stanowi równocześnie zaletę i wadę modelu pobudzenia-bilansu. Zaletę, ponieważ w tym samym języku teoretycznym można opisać i wyjaśnić oddziaływanie bardzo zróżnicowanych czynników - na przykład hamowanie pomocy przez antypatyczność ofiary i to, że leży po drugiej stronie ulicy, albo przez pośpiech osoby mogącej udzielić pomocy i to, że jest ona słabsza fizycznie od napastnika atakującego ofiarę (wszystko to są czynniki podnoszące koszty udzielenia pomocy). Wadę, ponieważ w złożonych sytuacjach społecznych trudno przewidzieć, co się okaże większym kosztem - na przykład wyrzuty sumienia z powodu zaniechania pomocy czy lęk przed narażeniem się agresorowi. Jeżeli pomoc miała polegać na obronie ofiary przed agresorem, to po fakcie łatwo zdecydować, że przeważyła obawa przed wyrzutami sumienia (gdy obserwator udzielił pomocy) bądź obawa przed agresorem (gdy pomoc została zaniechana). Sama teoria kar i nagród (której odmianą są kalkulacje kosztów w omawianym modelu pobudzenia-bilansu) nie zawiera jednak twierdzeń pozwalających z góry przewidzieć, który rodzaj kosztów przeważy.

Inne ograniczenie modelu pobudzenia-bilansu polega na przyjęciu założenia o jednorodnie egoistycznym charakterze pobudzenia emocjonalnego. Świadek krytycznego zdarzenia odczuwa przykrość z powodu losu ofiary i pomaga jej po to, by poprawić własny stan emocjonalny. Przykrość odczuwana przez świadka może jednak wynikać także z empatii, tj. współczucia i wczuwania się w sytuację ofiary. Tego rodzaju empatyczne pobudzenie nie ma charakteru egoistycznego i motywuje świadka do pomagania w celu poprawy nie własnego stanu emocjonalnego, lecz stanu ofiary, argumentują Jerzy Karyłowski (1982) i Daniel Batson (1991). W wielu sytuacjach pomaganie innemu człowiekowi może być motywowane redukcją zarówno własnego cierpienia, jak i pobudzenia empatycznego. Niemniej między tymi dwoma rodzajami

emocji istnieje pewna ważna różnica: pobudzenie empatyczne można zredukować wyłącznie przez poprawę stanu ofiary (przede wszystkim w drodze udzielenia jej pomocy), natomiast cierpienie własne można zredukować albo pomagając, albo uciekając z sytuacji, czyli przez wycofanie się z kontaktu z ofiarą.

Batson i współpracownicy badali w serii pomysłowych eksperymentów skłonność do pomagania innemu człowiekowi w zależności od stopnia empatyzowania z nim i od możliwości łatwej ucieczki z sytuacji. Badani działali w parach złożonych z wykonawcy i obserwatora. Przydział do roli następował rzekomo na zasadzie rzutu monetą, choć w rzeczywistości wykonawca był zawsze tym samym współpracownikiem badaczy, właściwy badany zaś zostawał przypisany do roli obserwatora. Rola wykonawcy obejmowała otrzymanie serii szoków elektrycznych, które on już od początku znosił źle - boleśnie się krzywił, mówiąc, że jeszcze z dzieciństwa ma uraz do elektryczności, ale mimo to dzielnie deklarował chęć kontynuowania eksperymentu. W tym momencie eksperymentator wahał się przez chwilę, po czym pytał obserwatora (tj. badanego), czy nie zechciałby się zamienić rolami z wykonawcą. W jedynym z badań manipulowano empatią, informując obserwatora, że wykonawca wyznaje wartości albo podobne (silna empatia), albo niepodobne (słaba empatia) do jego własnych. Łatwością ucieczki z sytuacji manipulowano, informując badanych, że mają obejrzeć jeszcze tylko dwie kolejki szoków (ucieczka łatwa) bądź jeszcze dziesięć kolejek (ucieczka trudna).

Jak pokazują dane z tabeli 14.2, w warunkach słabej empatii łatwość ucieczki hamowała pomocność - tylko 18% obserwatorów godziło się zamienić rolami, choć przy ucieczce trudnej przystawała na to większość badanych. Natomiast w warunkach empatii silnej skłonność do pomagania była jednakowo duża przy łatwej i trudnej ucieczce z sytuacji. Choć więc motywy egoistyczne łatwiej było zrealizować przez ucieczkę, badani empatyzujący z ofiarą wybierali trudniejszą możliwość i pomagali wykonawcy, aby zmienić jego - a nie własny - przykry stan emocjonalny. Autorzy powtórzyli ten wzorzec wyników w drugim badaniu w inny sposób manipulującym empatią. Pod pretekstem badania wpływu pewnego leku na pamięć uczestnicy łykali ten lek (w rzeczywistości placebo), badacze zaś opisywali im stany emocjonalne, jakie miał on rzekomo wzbudzać - w jednym warunku ten stan był opisany jako wrażliwość i troska o innych (wysoka empatia), w drugim zaś jako nieprzyjemne uczucie dyskomfortu, podobne do tego, jaki wywołują niektóre książki (niska empatia, koncentracja na własnym stresie). Odrębne pomiary wykazały, że badani faktycznie przeżywali zasugerowane im odczucia i w ich reakcjach dominowały albo empatia, albo stres. Prowadziło to do przewidywanych różnic w częstości pomagania przedstawionych w tabeli.

Tabela 14.2. Proporcja badanych zgadzających się zastąpić wykonawcę w zależności od poziomu empatii i łatwości ucieczki z sytuacji

Empatia	Ucieczka z sytuacji	
	łatwa	**trudna**
Badanie 1.		
Wykonawca podobny	0,91	0,82
Wykonawca niepodobny	0,18	0,64
Badanie 2.		
Dominuje empatia	0,83	0,58
Dominuje stres	0,33	0,75

Źródło: Batson et al., 1981, s. 296 i 301.

Współczesne badania dowodzą, że empatia ma dwoistą naturę. Oprócz przemyślanego, intencjonalnego stawiania się w roli innego człowieka i przyjmowania jego perspektywy (co podkreślał Batson) zawiera też nieintencjonalny proces automatycznego zarażania się cudzym stanem emocjonalnym, na co wskazują bardziej współczesne badania odwołujące się do technik neuroobrazowania mózgu. Obserwacja cudzych uczuć, takich jak wstręt czy ból, aktywizuje w mózgu te same struktury, które są aktywne podczas własnego przeżywania tych uczuć. W wypadku wstrętu są to *anterior insula* oraz *anterior cingulate cortex,* a wiadomo, że uszkodzenie tych struktur uniemożliwia i doświadczanie wstrętu, i jego dostrzeganie u innych ludzi (Decety i Jackson, 2004). To pokrywanie się aktywności mózgu obserwatora z aktywnością mózgu osoby doświadczającej jakiejś emocji nie jest jednak całkowite, w przeciwnym razie cudza emocja stawałaby się po prostu własną. A ludzie, rzecz jasna, są w stanieje rozróżnić, co widać także na poziomie aktywności struktur mózgowych. Kiedy oglądają nagrania wideo prezentujące twarz pacjenta poddanego bolesnemu zabiegowi, aktywność ich mózgu przedstawia się podobnie, a jednak nieco odmiennie przy instrukcji „wyobraź sobie, co czuje ten pacjent", oraz instrukcji „wyobraź sobie, co czułbyś na jego miejscu". Aktywność mózgu przebiega też nieco inaczej w zależności od informacji, czy zabieg się udał, czy nie (której nie miał sam pacjent), co oznacza, że mózgowe reakcje na cudzy ból modyfikowane są poznawczymi reakcjami (interpre-

tacjami) obserwatora (Lamm, Batson i Decety, 2007).

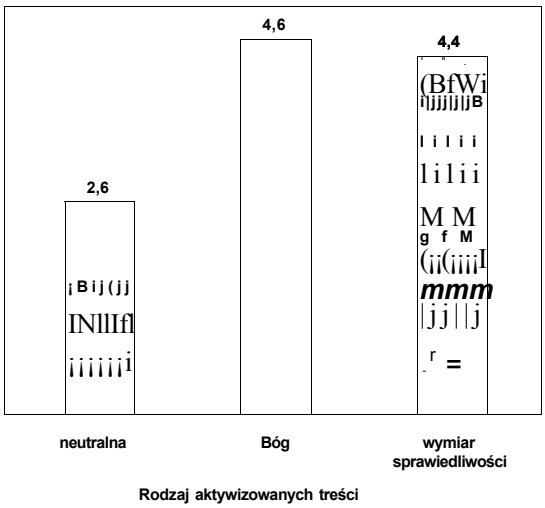
14.1.3. Teorie norm

Jeszcze inny rodzaj teorii tłumaczy pomaganie innym jako skutek ulegania **normom społecznym,** czyli społecznie uzgodnionym, a uwewnętrznionym przez jednostkę nakazom i zakazom dotyczącym pożądanego i niepożądanego zachowania w określonej sytuacji społecznej. Jak wspomniałem w rozdziale 9.3.2, normy mogą mieć charakter zarówno opisowy, jak i nakazowy, czyli mówić 0 tym, jak się z reguły postępuje bądź też jak się powinno postępować. W myśl wyjaśnienia normatywnego pomocność jest skutkiem ulegania normom nakazującym pomaganie innym. Wskazuje się przynajmniej dwie ogólne normy, z których nakaz taki może wypływać: normę odpowiedzialności społecznej i normę wzajemności.

Norma odpowiedzialności społecznej to oczekiwanie i nakaz pomagania tym osobom, których losy zależą od naszych działań. Jeżeli na przykład dowiemy się, że ewentualny awans naszego przełożonego zależy od jakości naszej pracy w najbliższym czasie, spowoduje to nasilenie wysiłków, jakie podejmujemy. Badania Leonarda Berkowitza (1972) i innych autorów przekonują, że zależność losów innej osoby od naszych działań nasila skłonność do pomagania jej, nawet jeżeli nie mamy z tego żadnych korzyści materialnych, jeżeli niespecjalnie tę osobę lubimy, a nawet kiedy dowie się ona o naszej pomocy dopiero w odległej przyszłości lub też w ogóle nikt się o tej pomocy nie dowie. Wynikająca z tej normy skłonność do pomagania jest słabsza w społeczeństwach indywidualistycznych (np. w USA) niż kolektywistycznych (np. w Indiach; Miller, Bersoff i Harwood, 1990) i maleje także wtedy, gdy osoba potrzebująca pomocy jest spostrzegana jako winna krytycznej sytuacji, w której się znalazła, lub budzi antypatię.

Z kolei norma wzajemności to oczekiwanie 1 nakaz pomagania osobom, które nam pomogły w przeszłości. Norma ta występuje prawdopodobnie powszechnie w ludzkich społeczeństwach i zawiera trzy reguły szczegółowe: nakaz pomagania i wyświadczania przysług innym, nakaz przyjmowania cudzej pomocy i nakaz odwzajemniania się przysługą za przysługę (Gouldner, 1960). Uzyskanie pomocy od innej osoby silnie obliguje do jej odwzajemnienia, a zwrotne „oddawanie" pomocy nie wynika ze stopnia sympatii odczuwanej do tego człowieka (zob. rozdz. 11.2.4). Oddawanie pomocy zależy jednak silnie od spostrzeganych intencji osoby świadczącej pierwszą przysługę. Jeżeli przysługa jest nieproszona i interpretowana przez odbiorcę jako zamach na jego swobodę wyboru (przymuszenie do wzajemności), to wzbudza motyw reaktancji i osłabia pomaganie w ramach odbudowywania zagrożonej swobody wyboru (Brehm i Cole, 1966).

Nie ulega wątpliwości, że czasami sama aktywizacja normy wystarcza do nasilenia zgodności postępowania z nią, ponieważ normy są przez ludzi zinternalizowane, co oznacza, że ich łamanie prowadziłoby do negatywnych emocji, takich jak poczucie winy. Prostą ilustracją roli samej aktywizacji norm jest badanie Shariffa i Norenzayan (2007), w którym mieszkańców Vancouver (Kanada) proszono o jednorazowe i anonimowe rozdzielenie 10 dolarów między siebie a nieznajomą osobę. Tuż przed podziałem badanym aktywizowano pojęcie Boga, pojęcie wymiaru sprawiedliwości albo treści neutralne. Manipulacja polegała na tym, że mieli oni ustawiać w sensowne zdania bezsensowne ciągi wyrazów, wśród których znajdowały się słowa związane albo z Bogiem („boski", „święty", „Bóg"), albo z wymiarem sprawiedliwości („sąd", „policja", „kontrakt"), albo neutralne. Jak ilustruje rycina 14.3, samo zaktywizowanie tych pojęć prowadziło do przydzielania nieznajomemu niemal dwukrotnie więcej pieniędzy i spełniania normy sprawiedliwości, którą w tym wypadku był podział równościowy. Warto przy tym zauważyć, że własna (deklarowana) religijność nie wywierała



Rycina 14.3. Wpływ aktywizacji pojęcia Boga lub wymiaru sprawiedliwości na prospołeczność mierzoną ilością pieniędzy przydzielanych nieznajomej osobie (z 10 dolarów)

Źródło: na podstawie danych w Shariff i Norenzayan, 2007, s. 806.

wpływu na zachowanie, aktywizacja zaś pojęcia Boga nie różniła się skutecznością od aktywizacji świeckiego wymiaru sprawiedliwości.

Wyjaśnianie zachowań prospołecznych w kategoriach norm nastręcza jednak kilku problemów. Ludzie niewątpliwie nie zawsze postępują zgodnie z normami, a ponadto czynią to z niejednakową częstością, trudno zatem ogólnymi normami wyjaśnić indywidualne zróżnicowanie ich postępowania. Ponadto normy mogące wpływać na prospołeczność są bardzo ogólne i jednostka może nie dostrzegać związku między nimi a wymogami działania w konkretnej sytuacji, w którą ponadto mogą być uwikłane różne normy o wzajemnie sprzecznych konsekwencjach. Cokolwiek bowiem człowiek by zrobił, można to wyjaśnić jakąś normą społeczną. Na przykład ustąpienie miejsca innej osobie w tramwaju można tłumaczyć jako skutek ulegania normie nakazującej pomaganie starszym, niesprawnym itd., ale nieustąpienie miejsca też może być następstwem normy regulującej zajmowanie miejsc na wspomnianej zasadzie „kto pierwszy, ten lepszy". Słabość wyjaśniania ludzkiego postępowania w kategoriach norm wynika zatem także z tego, że w tej samej sytuacji nierzadko działa kilka norm o sprzecznych implikacjach i dopiero po fakcie możliwa jest decyzja, która z norm faktycznie zadziałała. Trudno to uznać za zadowalający sposób wyjaśniania.

Czynnikami nasilającymi skuteczność określonej normy jako wyznacznika postępowania są jej aktywizacja i konkretyzacja (zob. rozdz. 9.3.2). Inny sposób poradzenia sobie z tymi problemami zaproponował Shalom Schwartz (1977), formułując pojęcie normy osobistej, przez które rozumie poczucie osobistej obligacji moralnej do postępowania w określony sposób w konkretnej sytuacji. Norma osobista stanowi więc odniesioną do specyficznej sytuacji konkretyzację jakiejś normy ogólnospołecznej, jej spełnienie zaś pozwala na odczucie moralnego zadowolenia z samego siebie. Na przykład przejawem konkretyzacji normy odpowiedzialności społecznej jest twierdząca odpowiedź na pytanie: „czy czułbyś się osobiście zobligowany do oddania szpiku kostnego, gdyby był on konieczny dla jakiejś nieznajomej osoby, a ty okazałbyś się odpowiednim dawcą?". Poczucie osobistej obligacji do spełnienia normy pozwala lepiej przewidywać rzeczywiste zachowania ludzi (np. oddawanie szpiku kostnego) niż spostrzegane przez nich normy społeczne, tj. przekonania o tym, jak dalece spełnianie danej normy jest pochwalane przez innych. Procesem, który może przeszkodzić realizacji nawet już wzbudzonej normy osobistej, jest jednak zaprzeczanie własnej odpowiedzialności za jej spełnienie w danej sytuacji. Ludzie silnie się różnią skłonnością do ulegania rozmaitym wymówkom „zwalniającym" z odpowiedzialności za spełnianie norm (bo są zajęci, bo nie lubią osoby potrzebującej pomocy, bo sama jest sobie winna itp.). Dużą zgodność rzeczywistych zachowań z normami osobistymi obserwuje się jedynie u osób o słabej tendencji do zaprzeczania własnej odpowiedzialności za spełnianie norm.

14.1.4. Prospołeczność jako adaptacja

Z punktu widzenia darwinowskiej teorii ewolucji pomaganie innym jest trudną do wyjaśnienia zagadką. Jeżeli liczy się tylko indywidualny sukces w walce o przetrwanie i przekazanie własnych genów dalszym pokoleniom, to geny promujące wspieranie innych osobników własnego gatunku (czyli konkurencję) powinny zaniknąć już przed milionami lat. A jednak pomocność jest powszechna wśród ludzi i zwierząt, nierzadko z narażeniem lub poświęceniem życia osobnika pomagającego. Rozwiązanie zagadki nastąpiło dopiero sto lat po Darwinie w postaci teorii dostosowania łącznego oraz teorii altruizmu wzajemnego.

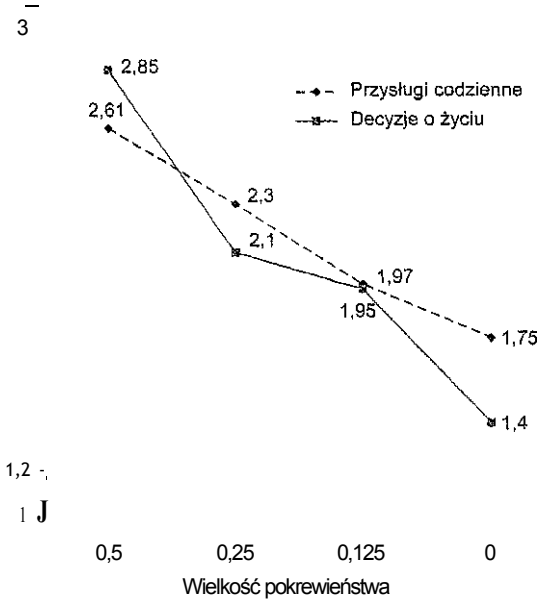
Sformułowana przez Williama Hamiltona (1964) teoria dostosowania łącznego zakłada, że pomaganie krewnym włącznie z poświęceniem za nich swojego życia, jest w istocie zachowaniem mającym na celu propagację własnych genów, tyle że nie bezpośrednio (własna reprodukcja), lecz pośrednio (reprodukcja bliskich krewnych). Prawo Hamiltona zakłada pojawianie się altruizmu (czyli faworyzację takiego zachowania na mocy samego doboru naturalnego), gdy:

$$K < pz$$

gdzie K to koszty zachowania altruistycznego, p to współczynnik pokrewieństwa między altruistą i odbiorcą pomocy, a z to zysk odbiorcy. Współczynnik pokrewieństwa to frakcja genów identycznych u dwóch osobników w wyniku wspólnego pochodzenia. Wynosi on 1,00 dla bliźniąt jednoj aj owych; 0,50 dla rodzeństwa i par rodzic-dziecko; 0,25 dla ciotek, wujków, bratanic i siostrzeńców; 0,125 dla kuzynów itd. Załóżmy, że jednostką zysków i kosztów jest jedno życie. W takim wypadku teoria zakłada, że jeżeli skaczemy do wody, by odwrócić fatalny pływ tratwy zmierzającej ku wodospadowi, i sami tracimy przy tym życie, to i tak odnosimy zysk genetyczny, gdy na tratwie był nasz brat i rodzice: po lewej stronie równania jest bowiem 1,00, po stronie prawej zaś jest 3 x 0,5 x 1 = 1,5. Nie

odnosimy zysku jednak, ratując - za cenę własnego - życie trzech ciotek (po prawej stronie równania jest tylko 0,75) itd.

Przeliczenia, ilu kuzynów poświęcić za jednego brata (czterech) wydają się trochę dziwne, niemniej teoria dostosowania łącznego pozwala sformułować wiele interesujących i dobrze potwierdzonych empirycznie przewidywań. Dwa najbardziej oczywiste to hipoteza, że ludzie częściej pomagają krewnym niż obcym, a tym pierwszym - tym bardziej, im bliżej są spokrewnieni, na co istnieje wiele dowodów w świecie zwierząt. Na przykład metaanalizy badań nad pomaganiem u różnych rodzajów kręgowców ujawniają związek między pokrewieństwem zwierząt a stopniem, w jakim sobie pomagają, przy czym związek ten jest tym silniejszy, im większa jest owa pomoc u danego gatunku (Griffin i West, 2003), co zresztą można wywieść z teorii Hamiltona. Choć badania dotyczące tego problemu u ludzi są niezbyt liczne, jednoznacznie dowodzą związku pokrewieństwa z pomaganiem, przy użyciu różnych metod, takich jak ankieta zawierająca pytania o to, komu ludzie pomagają i kto im pomaga, deklarowana pomoc w wyobrażonych sytuacjach dotyczących tego, komu wyświadczyć przysługę lub uratować życie, obserwacja ludzi w sytuacji klęski żywiołowej, a nawet analiza zasobów archiwalnych w postaci zapisów spadkowych. Szczególnie przekonujące są badania eksperymentalne, których uczestnicy mogli zarabiać pieniądze albo dla siebie, albo dla wskazanego krewnego, wykonując bolesne ćwiczenia izometryczne (siedzenie jak na krześle, tyle że bez krzesła, z plecami opartymi o ścianę, co na dłuższą metę jest trudne do wytrzymania). Zarówno londyńczycy, jak i mieszkańcy pewnej zapadłej wioski w RPA byli w stanie najdłużej wytrzymać niewygodną pozycję, gdy w ten sposób zarabiali pieniądze dla siebie, krócej - dla osób spokrewnionych w stopniu 0,50, jeszcze krócej - w stopniu 0,25, najkrócej zaś - w stopniu 0,125 (Madsen et al., 2007). Warto wspomnieć, że w badaniach tych starannie kontrolowano relacje pokoleniowe między dawcą i biorcą pomocy, a także - zadając badanym odpowiednie pytania - wyeliminowano odwzajemnianie przysług jako wyjaśnienie uzyskanych wyników.



Rycina 14.4. Deklarowana gotowość niesienia pomocy w sytuacjach dramatycznych (wybór życie-śmierć) i codziennych (drobne przysługi) w zależności od stopnia pokrewieństwa z biorcą pomocy

Źródło: Burnstein, Crandall i Kitayama, 1994, s. 778.

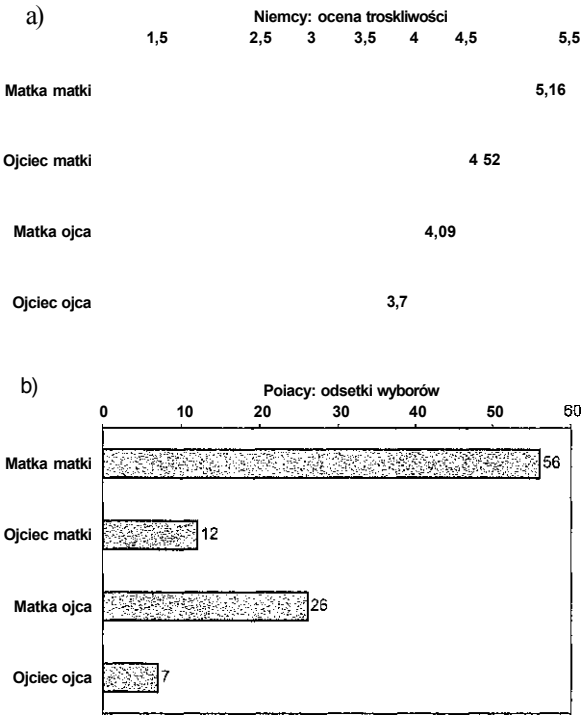
Rola pokrewieństwa zdaje się zresztą znacznie większa przy aktach pomocy rodzaju wyboru między życiem a śmiercią niż wyboru, komu wyświadczyć drobną przysługę. Pokazali to Eugene Burnstein i współpracownicy (1994), stawiając ludzi przed takimi wyobrażonymi wyborami, jak „czy załatwić sprawę na mieście dziadkowi czy ciotce" albo „czy z płonącego domu ratować kuzyna czy wujka". Deklarowana skłonność do pomagania rosła wraz z pokrewieństwem, niemniej ten wzrost był znacznie silniejszy dla decyzji typu życie-śmierć niż dla codziennych przysług, co ilustruje rycina 14.4. Warto dodać, że te i inne wzorce deklarowanej pomocy ujawniały się w takiej samej postaci u badanych amerykańskich i japońskich, choć te dwie kultury dość mocno się różnią.

Czy jednak nie prościej byłoby wyjaśniać związek pokrewieństwa z pomocnością, pomijając geny i te nieestetyczne przeliczenia braci na kuzynów? Im bliższy krewny, tym częściej go spotykamy i lubimy, odczuwając więź i bliskość emocjonalną, która sama w sobie jest przecież silnym wyznacznikiem pomocności. To oczywiście prawda, że osobom bliższym częściej pomagamy (o czym mowa nieco dalej), lecz hipoteza bliskości emocjonalnej nie jest sprzeczna z wyjaśnieniem ewolucyjnym. Prawdopodobnie jest tak, że pokrewieństwo stanowi odległą czy ostateczną przyczynę pomocności, podczas gdy bliskość emocjonalna - przyczynę bliską i przynajmniej częściowy mechanizm psychologiczny, na mocy którego pokrewieństwo nasila pomocność. Sugerują to wyniki badań, w których o deklarowanie pomocy różnym krewnym proszono badanych oceniających też stopień emocjonalnej bliskości odczuwany w stosunku do każdego z nich (Korchmaros i Kenny, 2001). Analizy pokazały, że zarówno pokrewieństwo, jak i subiektywna bliskość emocjonalna silnie wpływały na

skłonność do pomagania. Kiedy jednak ze związku pokrewieństwo-pomaganie wyeliminowano za pomocą metod statystycznych wpływ wywierany przez bliskość emocjonalną, związek ten zmalał 0 jedną trzecią, ale bynajmniej nie zanikł. Pokrewieństwo wywiera więc znaczny wpływ na pómocność, częściowo poprzez odczuwaną bliskość, a częściowo poza i ponad jej oddziaływaniem.

Podejście ewolucjonistyczne pozwala też wyjaśnić pewne złożone wzorce emocjonalnej bliskości 1 pomagania między krewnymi. Kluczową rolę odgrywa tu wielkość i pewność pokrewieństwa. Z powodu wewnątrzustrojowego charakteru zapłodnienia u ludzi pewność jest zawsze większa dla kobiet niż mężczyzn (kiedy kobieta rodzi dziecko, mamy stuprocentową pewność, że to ona jest jego matką, pewność ojcostwa, przynajmniej w sensie czysto biologicznym, siłą rzeczy musi być mniejsza). W ten sposób tłumaczyć można większe nakłady rodzicielskie matek niż ojców (obserwowane w większości znanych społeczeństw) czy to, że mężczyźni więcej inwestują w wykształcenie swoich dzieci biologicznych niż przybranych, a także dzieci, których ojcostwa są pewni, w porównaniu z tymi, co do których mają wątpliwości (Buss, 2001). Zapewne większość z nas zauważyła, że babcie częściej zajmują się wnukami, które mają po córkach, niż po synach, a wnuki bardziej czują się związane z rodzicami swojej matki niż ojca. Jest to dokładnie różnica, jakiej należy oczekiwać, zważywszy na problem niepewności ojcostwa. Zainspirowani ideą, że ta asymetria może się nasilać przez dwa pokolenia, Euler i Weitzel (1996) zapytali ponad 600 niemieckich badanych, których obie babcie i obaj dziadkowie żyli, o ocenę, jak dalece każda z tych osób była dla nich *gekummert.* Pojęcie to oznacza w języku niemieckim równocześnie opiekuńczość oraz emocjonalną lub intelektualną więź z opiekunem. Jak ilustruje część a) ryciny 14.5, za najbardziej *gekummert* była uważana matka matki, a więc ta babcia, co do pokrewieństwa której nie było cienia wątpliwości w żadnym pokoleniu. Najmniej *gekummert* był natomiast ojciec ojca (który mógł nie być genetycznym ojcem swojego syna i którego syn mógł nie być genetycznym ojcem własnego dziecka, czyli wnuka biorącego udział w badaniu). Pośrodku lokowali się ojciec matki (który mógł nie być genetycznym ojcem swojej córki, choć ona na pewno była genetyczną matką osoby badanej) oraz matka ojca (która na pewno była jego genetyczną matką, choć on mógł nie być genetycznym ojcem osoby badanej). Krótko mówiąc, im pewniejsze pokrewieństwo z babcią/dziadkiem, tym silniejsza więź i skłonność do opieki nad wnukiem czy wnuczką. Część b) ryciny przedstawia podobne dane dla populacji polskiej - ci badani, którzy mieli dzieci, proszeni byli o wskazanie, które z dziadków najbardziej opiekowało się wnukami (Baryła, 2004). Wzorzec polski można częściowo wyjaśnić stereotypem ogólnie większej opiekuńczości kobiet, wzorzec niemiecki jednak (zapewne mniej podatny na stereotypy, bo dotyczył relacjonowania własnych, a nie cudzych uczuć) nie daje się tak wytłumaczyć, ojciec matki okazał się bowiem bardziej opiekuńczy od matki ojca. Fakt, że w obu badaniach matka matki wskazywana była jako najbardziej opiekuńcza, ojciec ojca zaś jako najmniej opiekuńczy, trudno wyjaśnić w inny sposób niż ewolucyjny. Dotyczy to także innych rodzajów pokrewieństwa - na przykład współcześni Amerykanie najbardziej skłonni są pomagać kuzynom będącym dziećmi siostry matki, najmniej zaś kuzynom będącym dziećmi brata ojca, a pozostałe rodzaje kuzynów plasują się pośrodku (Jeon i Buss, 2007).

Drugie ewolucjonistyczne wyjaśnienie pomocności to teoria altruizmu wzajemnego zaproponowana przez Roberta Triversa (1971). Zakłada ona, że pomaganie innym osobnikom własnego

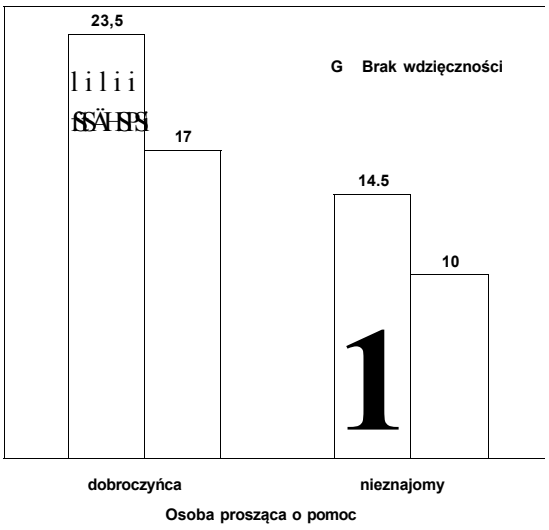


Rycina 14.5. Troskliwość o wnuki przejawiana przez babcie i dziadków ze strony matki i ojca w ocenie (a) Niemców (szacujących troskliwość własnych dziadków na skali) oraz (b) Polaków (rodziców wskazujących, kto z dziadków najbardziej opiekował się ich dziećmi)

Źródło: Niemcy - Euler i Weitzel, 1996; Polacy - Baryła, 2004.

gatunku pozostaje korzystne dla pomagającego, o ile jest odwzajemniane. Dzięki temu osobnik pomagający dysponuje zwiększonymi zasobami „pożyczonymi" od innych. Pomaganie odwzajemniane jest powszechne w ludzkich społecznościach. Pojawia się w społeczeństwach łowiecko-zbierackich, w których prawie zawsze zwycięscy myśliwi dzielą niemal całą zdobycz między członków własnej grupy, dzięki czemu mogą liczyć na wzajemność, gdy im samym polowanie się nie powiedzie (Buss, 2001). Występuje też we współczesnych społeczeństwach kapitalistycznych, gdzie obserwuje się korzystność kooperacyjnych relacji między pracodawcami i pracobiorcami: firmy nagradzające pracowników za zwiększony wysiłek uzyskują od nich jeszcze większą lojalność i wzrost wydajności pracy, co oczywiście przyczynia się do przetrwania firmy na rynku i do utrzymania pracy przez zatrudnionych (Fehr, Gachler i Kirchsteiger, 1997). Przypadki tego rodzaju współpracy można oczywiście wyjaśniać omawianą już normą wzajemności, która jest jedną z najpowszechniej występujących norm w skądinąd bardzo różnych społeczeństwach. Jednakże na biologiczne korzenie altruizmu wzajemnego wskazuje zarówno ponadkulturowy charakter tej normy, jak i bardzo liczne przypadki altruizmu wzajemnego u zwierząt (licznych naczelnych, a nawet nietoperzy), które trudno posądzać o tworzenie norm kulturowych. Jak wiele innych zachowań, altruizm wzajemny jest zapewne uwarunkowany zarówno genetycznie, jak i normami kulturowymi.

Psychiczną „siłą napędową" altruizmu wzajemnego u ludzi jest nie tyle sama świadomość normy



Rycina 14.6. Średni czas pomagania dobroczyńcy lub nieznajomemu w warunkach przeżywania wdzięczności lub jej braku

Źródło: Bartlett i DeSteno, 2006, s. 323.

wzajemności, ile emocja wdzięczności, jak sugeruje seria badań Moniki Bartlett i Davida DeSteno (2006). Aranżowali oni sytuację współpracy dwóch osób, z których jedna była pozorantem i wyświadczała właściwemu badanemu przysługę (rozwiązywała problem z komputerem, który się rzekomo „sam" wyłączył), co rodziło u niego poczucie wdzięczności. Stworzono też grupę kontrolną^ w której poczucia wdzięczności nie wzbudzano. Następnie pozorant prosił sam o pomoc, w postaci rozwiązywania pewnego nudnego i wymagającego skupienia uwagi zadania. Do połowy badanych ta sama prośba była kierowana przez zupełnie nieznajomą osobę. Miarą pomagania była liczba minut spędzonych na rozwiązywaniu nudnego zadania. Jak ilustruje rycina 14.6, badani bardziej pomagali swemu dobroczyńcy (pozorantowi) niż obcej osobie, zgodnie z regułą wzajemności. Co ciekawsze, uczestnicy, u których wzbudzono uprzednio uczucie wdzięczności, również pomagali więcej i to nie tylko swemu dobroczyńcy, lecz także nieznanej osobie. Tego już reguła wzajemności nie jest w stanie wyjaśnić - wzrost pomagania nieznajomemu był najwyraźniej wynikiem zalegania emocji wdzięczności i jej bezwiednego przeniesienia na tę osobę. Świadczy o tym fakt, że wzrost ten zaniknął w kolejnym badaniu, gdzie przeniesienie wdzięczności zablokowano, przypominając badanemu, skąd się to uczucie wzięło - badacz pytał: „Czy to twój współpracownik pomógł ci rozwiązać problem z komputerem?". Uświadomienie, skąd się wzięła wdzięczność, powodowało spadek pomagania obcej osobie, choć nie pozorantowi-dobroczyńcy. Kluczowej roli wdzięczności dowiodły też analizy mediacji - różnica w wielkości pomagania u osób z różnych warunków eksperymentalnych zanikała, jeżeli kontrolowano wielkość odczuwanej wdzięczności.

Wdzięczność prawdopodobnie wyewoluowała u ludzi właśnie w celu inicjowania altruizmu wzajemnego nieznających się osób, co sugerują dwa fakty (McCullough, Kimeldorf i Cohen, 2008). Po pierwsze, ludzie odczuwają większą wdzięczność za tę samą pomoc uzyskaną od osób obcych niż blisko spokrewnionych, takich jak rodzice czy rodzeństwo. Od tych bliskich krewnych otrzymujemy w ogóle najwięcej pomocy, ale w relacjach z nimi działa raczej mechanizm dostosowania łącznego niż wzajemności i wdzięczności. Zapewne to właśnie jest powodem, dla którego medale czy odznaczenia za uratowanie życia ludzkiego z narażeniem własnego prawie nigdy nie są przyznawane, gdy takie działanie dotyczy bliskich krewnych. Po drugie, wdzięczność za otrzymaną pomoc nasila

Jak to się robi 14: Dwie motywacje do pomagania

Jerzy Karyłowski (1982) postuluje dwa typy motywacji prowadzącej do pomagania innym. **Motywacja endocentryczna** (skierowana do wewnątrz) to pomaganie im po to, by polepszyć własne samopoczucie, w szczególności utrzymać lub podwyższyć samoocenę dzięki przypisywaniu sobie pochlebnych właściwości w wyniku postępowania zgodnego z normami. **Motywacja egzocentryczna** (skierowana na zewnątrz) to pomaganie innym po to, by polepszyć ich samopoczucie, w szczególności zaspokoić ich potrzeby. Jednym słowem, możemy pomagać po to, aby zrobić dobrze sobie albo innej osobie. Celem diagnozowania obu tych motywacji Karyłowski stworzył Kwestionariusz Endo-Egocentryzmu Moralnego przedstawiający różne dylematy „pomóc - nie pomóc" w rodzaju zamieszczonego w tabeli 14.3. Badani czytali opisy tych dylematów z prośbą o wyobrażenie sobie, że są na miejscu bohaterów i sami dokonują wyborów. Po podjęciu decyzji mieli wskazać dowolną liczbę myśli (powodów) towarzyszących każdemu z nich. Część powodów miała przy tym charakter endocentryczny (odwoływały się do własnych stanów, takich jak zadowolenie z siebie, duma, poczucie winy, wstyd), inna część natomiast - charakter egzocentryczny (odwoływały się do stanów osoby w potrzebie). Wskazywanie powodów endo- lub egzocentrycznych w różnych historyjkach (w sumie siedmiu) było skorelowane, dzięki czemu kwestionariusz tworzył rzetelne narzędzie pomiaru motywów prowadzących do pomagania. Zauważmy, że Karyłowski nie używał kwestionariusza do pomiaru wielkości pomagania - to miałoby niewielki sens, gdyż dążąc do pozyskania aprobaty społecznej, ludzie deklarują znacznie więcej prospołeczności, niż jej ujawniają w rzeczywistych zachowaniach.

Tabela 14.3. Fragment Kwestionariusza Endo-Egocentryzmu Moralnego - górna część przedstawia wyjściowy dylemat moralny, dolna część - różne uzasadnienia dokonanego wyboru (D - endocentryczne, G - egzocentryczne)

Barbara właśnie wybiegła z domu. „Pewno znowu spóźnię się na kolejkę. Dlaczego one tak rzadko jeżdżą?" - myślała, biegnąc pustą uliczką prowadzącą do stacji kolejki podmiejskiej. Film, na który tak się spieszyła, był dzisiaj po raz ostatni wyświetlany i Barbara miała jeszcze szansę zdążyć na ostatni seans. Tuż przed stacją zatrzymała ją jakaś niewidoma. Prosiła Barbarę o wskazanie drogi. Z adresu, jaki podała, Barbara zorientowała się, że czeka ją jeszcze bardzo długa droga, na dodatek tak skomplikowana, że pewno niewidoma sama nie trafi na miejsce.

Chyba pomogę niewidomej:
- niewidoma może zabłądzić G
- to byłoby okropne z mojej strony, gdybym jej nie pomogła D D
- ona na pewno nie poradzi sobie w obcym miejscu G
- musi przejść bardzo długą drogę, żeby dojść na miejsce G
- to będzie szlachetny gest z mojej strony D
- będę się cieszyła, jeżeli potrafię się tak zachować D
- będzie jej przyjemnie, kiedy ktoś zaproponuje jej pomoc G
- miałabym wyrzuty sumienia, gdybym tego nie zrobiła D
- ona wygląda na bardzo zmęczoną, może przyjechała tutaj z daleka G
- nie byłabym sobą gdybym jej nie pomogła D
- może jest zupełnie samotna i nikt na nią nie czeka G
- pewno spóźnię się do kina albo w ogóle nie zdążę na film, ale będę w porządku wobec samej siebie D

Chyba nie pomogę niewidomej:
- « mam za mało czasu
- o nie muszę tego robić, ona mnie wcale o to nie prosiła
- tak bardzo zależy mi na tym filmie, to już ostatnia okazja, żeby go obejrzeć
- ta pani na pewno spotka kogoś innego, komu się nie - będzie tak spieszyć i kto ją zaprowadzi
- w tej chwili ważniejszy jest dla mnie film
- to jest dla mnie zupełnie obca osoba
- « to byłaby przesada, żeby wyrzekać się wszystkich przyjemności dla wyręczenia innych
- ® na pewno znajdzie się ktoś, kto zaprowadzi ją na miejsce
- ludzie kalecy zwykle nie lubią nadmiernej troskliwości
- chcę koniecznie zobaczyć ten film, wszystkie koleżanki już go widziały, a tylko ja jedna nie
- a na pewno jest przyzwyczajona do tego, że musi sama sobie dawać radę
- nie lubię narzucać się komuś ze swoją pomocą

Źródło: Karyłowski, 1982, s. 149-150.

Oba rodzaje motywacji mogą nasilać pomaganie, choć w różnych sytuacjach. Dla osoby motywowanej endocentrycznie najważniejsze jest, by to właśnie ona pomogła człowiekowi znajdującemu się w potrzebie, dla osoby zaś motywowanej egzocehtrycznie najważniejsze jest, by pomoc została skutecznie udzielona, nawet przez osobę trzecią. Osoby motywowane endocentrycznie przestają się angażować na rzecz innych w warunkach zagrożenia ich poczucia wartości, a bardziej się angażują, kiedy wartość ta zostaje wzmocniona, czyli ich zaangażowanie w sprawy innych zależy od tego, co się dzieje z ich własnym ja (Szuster, 2005). Karyłowski wykazał, że przewaga ęndo- łub egzocentrycznej motywacji do pomagania zależy u osób dorosłych od oddziaływań wychowawczych, jakim byli poddawani w dzieciństwie. W szczególności motywacja egzocentryczna jest wbudowywana w dziecko przez rodziców zwracających mu uwagę na konsekwencje jego postępków dla innych ludzi („Patrz, Jasiu, wybiłeś piłką, okno pani Kwiatkowskiej z pierwszego piętra, teraz jest jej przykro, przeciąg wieje jej po nogach, na pewno się zaziębi i rozboli ją gardło"). Motywację endocentryczną wbudowuje natomiast nacisk na konsekwencje, jakie postępowanie dziecka ma dla niego samego („Patrz, Jasiu, wybiłeś okno te] Kwiatkowskiej, teraz wszystkie sąsiadki będą rozpowiadać, jaki z ciebie łobuz, a co ja się wstydu najem").

zaufanie do osób trzecich, ale to zjawisko jest ograniczone tylko do ludzi nieznanych, a nie takich, którzy i tak są już nam mniej lub bardziej bliscy.

Innym czynnikiem nasilającym stosowanie się do reguły wzajemności jest troska o reputację wśród ludzi. Kiedy badany rozdziela pieniądze między siebie a nieznaną osobę, daje tej drugiej więcej, gdy wie, że będzie ona mogła to oplotkować z trzecią jeszcze osobą znającą tożsamość badanego (Piazza i Bering, 2008). Głównym przedmiotem plotek (oprócz informacji, kto z kim sypia) jest to, czy daną jednostkę można obdarzyć zaufaniem, czy skłonna jest działać na rzecz innych i odwzajemniać przysługi. Osoby o reputacji „naciągaczy" (nieodwzajemniające przysług) są wykluczane z kręgu wzajemności, co z oczywistych względów może być dla nich bardzo kosztowne (Dunbar, 2009). Mechanizmy tworzenia się i rozprzestrzeniania reputacji są jeszcze słabo poznane, choć reputacja może odgrywać kluczową rolę dla zapewniania współpracy w dużych grupach społecznych, do czego nie wystarcza prosta reguła wzajemności w kontaktach między parami osób.

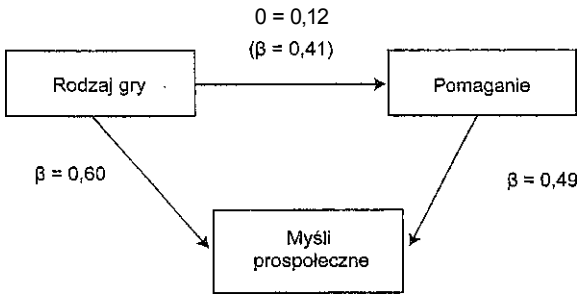
14.2. Wyznaczniki pomagania

Jak wszystkie zachowania społeczne, pomaganie jest uwarunkowane czynnikami zarówno sytuacyjnymi, jak i indywidualnymi. Czynniki sytuacyjne odgrywają tu jednak zdecydowanie większą rolę - pomaganie o wiele bardziej zależy od tego, w jakiej sytuacji ma dojść do pomocy, niż od tego, kto ma jej udzielić.

14.2.1. Obecność i postępowanie innych

Wiele wczesnych badań wykazało, że obecność innych, biernych obserwatorów hamuje pomaganie człowiekowi w potrzebie. Jest to nie tylko przejawem wspomnianych już procesów rozproszenia odpowiedzialności i niewiedzy wielu, lecz także wyrazem naśladowania innych w wyniku modelowania. Jeżeli zachowanie modeli może hamować prospołeczność, to powinno być w stanie także ją nasilić. Istotnie, liczne badania wykazały, że zaobserwowanie innej, prospołecznie postępującej osoby wzmaga skłonność do pomagania nieznajomym. Na przykład kierowcy częściej zatrzymują się, by pomóc kobiecie przy awarii samochodu, jeżeli niedawno mijali innego kierowcę pomagającego kobiecie zmienić koło (Bryan i Test, 1967).

Naśladowanie pomagania występuje i u dorosłych, i u dzieci, w następstwie modeli obserwowanych zarówno „na żywo", jak i w telewizji. Telewizja może więc „zarażać" nie tylko przemocą, lecz także prospołecznością. Wiele badań wskazuje, że oglądanie przez dzieci programów uczących życzliwości (w rodzaju *Ulicy Sezamkowej)* skutkuje u nich wzrostem skłonności do pomagania, podobnie zaś działa słuchanie piosenek zawierających treści prospołeczne (Greitemeyer, 2009). W następnym rozdziale przytaczam dane świadczące o tym, że oglądanie przemocy na ekranie czy zabawa agresywnymi grami wideo nasilają agresję we własnym zachowaniu. Podobne prawidłowości wskazać też można dla prospołeczności. Na przykład w jednym z badań uczestnicy przez 10 minut grali w grę o treści albo prospołecznej („Lemmings"), albo neutralnej („Tetris"). Następnie badacz prosił ich, aby wypisywali treść myśli przychodzących im do głowy przez 3 minuty, i wychodził z pokoju. Po tym czasie do środka wchodził inny badacz, który sięgał niezgrabnie po coś na biurku i zrzucał kubek wypełniony ołówkami. Miarą pomagania była liczba ołówków, które spontanicznie zebrał badany. Gracze w „Lemmings" zebrali cztery razy więcej ołówków (średnio 5,11) niż gracze w „Tetris" (średnio 1,44). Natomiast myśli wypisywane przez uczestników były szacowane przez dwóch niezależnych sędziów z uwagi na prospołeczność, co stanowiło wskaźnik umysłowej dostępności takich treści. Jak ilustruje rycina 14.7, zabawa grą „Lemmings" nasilała zarówno faktyczne pomaganie, jak i umysłową dostępność treści prospołecznych. Co więcej, analiza mediacji pokazała, że to właśnie wzrost dostępności prospołecznych myśli pośredniczył między grą a faktycznym pomaganiem - związek między grą a pomaganiem wynosił p = 0,41 (a więc był silny), kiedy jednak uwzględniono natężenie prospołecznych myśli, zanikał on do nieistotnej wartości |3 = 0,12. Innymi słowy, zabawa prospołeczną grą



Rycina 14.7. Wpływ zabawy prospołeczną grą na pomaganie nieznajomej osobie jest zapośredniczony treścią prospołecznych myśli

Współczynniki regresji p obrazują siłę związków między zmiennymi (w nawiasie wpływ mediowany).

Źródło: Greitemeyer i Osswald, 2010, s. 218.

0 tyle nasila pomaganie, o ile wzmaga skłonność do prospołecznych myśli.

Ogólnie rzecz biorąc, wiele danych przekonuje, że treść bieżących myśli czy samo zaktywizowanie kategorii prospołecznych w umyśle przez obserwację zachowania innych nasila skłonność do pomocy i współpracy. Jest to zgodne z kluczową rolą aktywizacji struktur wiedzy, o której była mowa w rozdziale 3.2.4. Wpływy te mogą się urzeczywistniać na zasadzie zarówno automatycznego, jak i przemyślanego przetwarzania informacji. Na przykład badani czytający słowa związane z pomaganiem więcej potem pomagali badaczowi (któremu rozsypały się długopisy) niż uczestnicy czytający słowa kontrolne, a ci pierwsi w ogóle nie zdawali sobie sprawy z powodów swojego zachowania (Macrae i Johnston, 1998). Inni ludzie wpływają na prospołeczność również jako dawcy nagród i kar. Dzieci chwalone za pomaganie innemu dziecku robią to potem w większym natężeniu, ganione zaś - pomagają mniej niż dzieci niepoddane żadnemu oddziaływaniu, przy czym różnice te utrzymywały się przy pomiarze pomagania odroczonym o 2 tygodnie od pochwał lub nagan (Rushton i Teachman, 1978). Pomaganie, jak wiele innych zachowań, jest więc w dużym stopniu zachowaniem wyuczonym, które pojawia się i nasila pod wpływem nagród, a zanika pod wpływem kar. Jeżeli inni obecni w sytuacji pochwalają pomaganie, spowoduje to jego wzrost, jeżeli zaś je potępiają - spowoduje to jego spadek. Pomagania można się też uczyć na zasadzie modelowania - metaanalizy badań dowodzą, że jest ono najskuteczniejszą (w porównaniu z instrukcją i informacjami zwrotnymi) metodą, za pomocą której wolontariusze uczą się efektywnie pomagać ludziom, którymi się opiekują (Hill i Lent, 2006).

14.2.2. Biorca pomocy

Wspomniana uprzednio norma odpowiedzialności społecznej każe oczekiwać, że bardziej pomagamy tym osobom, których los zależy od naszego postępowania. Na tej zasadzie większą szansę uzyskania pomocy mają na przykład osoby starsze 1 dzieci niż dorośli. Niemniej nawet osoba silnie od nas zależna uzyska niewiele pomocy, jeżeli krytyczna sytuacja, w jakiej się znalazła, jest jej własnym dziełem. Chętniej pożyczymy własne notatki z wykładów koledze będącemu w potrzebie z powodów, na które nie miał wpływu (np. brak wystarczających zdolności czy mankamenty wykładowcy), niż koledze, który nie ma swoich notatek, bo nie chciało mu się ich sporządzić. Jeżeli powody krytycznej sytuacji, w jakiej znalazła się ofiara zdarzenia, są spostrzegane jako możliwe do skontrolowania przez nią samą, los ofiary wzbudza raczej gniew lub niechęć zamiast współczucia, co oczywiście hamuje pomocność. Metaanalizy kilkudziesięciu badań wykazały, że chętniej pomagamy osobom, które z dowolnych względów lubimy, co w sytuacjach krytycznych jest uwarunkowane głównie ich spostrzeganą przez nas odpowiedzialnością za stan, w którym się znalazły (Rudolph et al, 2004). Ludzkie sympatie i antypatie rządzą się jednak wieloma mechanizmami, które mają niewiele wspólnego z takimi racjonalnymi przesłankami. Liczne dane omówione w rozdziale 12.3.3 przekonują, że lubimy tych, którzy są do nas podobni (nawet pod nieistotnymi względami, takimi jak data urodzenia), którzy nas naśladują (nawet jeżeli jest to tylko pocieranie czoła) czy z którymi usiedliśmy w tej samej ławce (nawet jeżeli wcale ich nie wybieraliśmy). Wszystkie takie przypadki lubienia mogą nasilać pomaganie, zapewne na zasadzie ułatwiania empatii.

Ogólnie rzecz biorąc, chętniej pomagamy także członkom grupy własnej, o której mówimy „my", niż obcym (Gaertner et al., 2000). Psychologowie chętniej pomagają więc psychologom niż hydraulikom, Polacy Polakom niż Niemcom itd. Warunkiem występowania tego zjawiska jest aktywizacja przynależności grupowej (czyli spostrzeganie osób obecnych w sytuacji bardziej jako przedstawicieli swoich grup niż jako jednostki), a wielkość tej wewnątrzgrupowej preferencji rośnie w wypadku skonfliktowania grup. Zjawisko to pozostaje uwarunkowane szeregiem procesów - utożsamianiem się z grupą własną, silniejszym stosowaniem norm moralnych w stosunku do jej członków, nakładaniem się interesów grupy z interesami własnymi jednostki, większą szansą na wzajemność w kontakcie z członkami grupy własnej, a także większą skłonnością do spostrzegania ich jako znajdujących się w rzeczywistej potrzebie i zasługujących na pomoc (Sturmer i Snyder, 2010). Poszerzanie kategorii „my" i włączanie w nią zróżnicowanych osób nasila prospołeczność. Porównania Europejczyków, którzy w czasie II wojny światowej ratowali - często z narażeniem własnego życia - i nie ratowali Żydów zagrożonych zagładą, pokazały, że ci pierwsi mieli szerszą kategorię „my": już w dzieciństwie kontaktowali się z większym oraz bardziej zróżnicowanym społecznie i etnicznie kręgiem osób, a jako dorośli utożsamiali się z większą liczbą bardziej zróżnicowanych ludzi (Oliner i Oliner, 1988).

Dramatyczną anegdotę ilustrującą dalekosiężne skutki rozszerzania kategorii „my" przytaczają Kenrick, Neuberg i Cialdini (2002). Na początku lat 40. XX wieku, w Szanghaju, kontrolowanym podówczas przez Japończyków, istniała wielotysięczna diaspora żydowska. Mimo silnych nacisków antysemickich Niemiec hitlerowskich (w owym czasie militarnego sojusznika Japonii w walce z niemal całą resztą świata) Japończycy nigdy nie zdecydowali się na wydanie „swoich" Żydów. Dlaczego? Możliwe, że zadecydowało o tym następujące zdarzenie. Otóż naczelne dowództwo japońskich sił zbrojnych wezwało do siebie w 1941 roku dwóch rabinów, duchowych przywódców szanghajskiej diaspory, i zażądało odpowiedzi na pytanie, dlaczego nazistowscy sojusznicy tak gwałtownie Żydów nienawidzą i dlaczego Japończycy mieliby się oprzeć namowom wydania diaspory. Jeden z rabinów odpowiedział na to krótko: „ponieważ my jesteśmy Azjatami, tak jak wy", drugi zaś wdał się w dyskusję z obecnymi duchownymi japońskiej religii shinto nad jej podobieństwem do wyznania mojżeszowego. Ustalenie wspólnego „my" - jakkolwiek odległe byłyby jego korzenie - i podkreślenie podobieństw między Japończykami i szanghaj skimi Żydami prawdopodobnie uratowało tych ostatnich.

14.2.3. Dawca pomocy

Czy istnieje osobowość altruistyczna? Psychologia społeczna odpowiada na to pytanie negatywnie, podkreślając rolę raczej sytuacyjnych niż osobowościowych wyznaczników pomagania. Wynika to z faktu, że w bardzo wielu badaniach, na przykład nad efektem obojętnego przechodnia i rozproszenia odpowiedzialności, nie udało się uchwycić żadnego systematycznego związku między indywidualnymi cechami a pomaganiem. Skłonność do pomagania trudno uznać za odrębną cechę osobowości, ponieważ osoby, które wykazują większą taką skłonność w jednej sytuacji (np. w autobusie), wcale nie pomagają bardziej w innych, nawet podobnych sytuacjach (np. na przystanku autobusowym). Pewne cechy faktycznie jednak nasilają pomaganie innym. Są to przede wszystkim **ugodowość** oraz **empatia** rozumiana tu jako nawykowa skłonność do współbrzmienia emocjonalnego z innym człowiekiem (Penner et al., 2005).

Silnym wyznacznikiem pomagania jest także **poczucie bezpieczeństwa,** które można traktować zarówno jako cechę, jak i stan. Z jednej strony ludzie różnią się stylami przywiązania w bliskich relacjach z innymi - większość cechuje bezpieczny styl przywiązania,' po kilkanaście zaś procent populacji ma lękowy lub unikowy styl przywiązania (zob. rozdz. 13.2). Wiele danych wskazuje na dobroczynne skutki bezpiecznego stylu przywiązania - odznaczające się nim matki są bardziej troskliwe i wspierające w kontaktach ze swymi dziećmi, podobnie dorośli o tym stylu są wrażliwsi na potrzeby swoich partnerów w bliskim związku i również dają im więcej wsparcia (także zdaniem owych partnerów). Osoby takie są też w ogóle bardziej zainteresowane ludźmi i światem, mają też bardziej udane bliskie związki, są lepszego zdania o ludziach w ogóle i chętniej pomagają osobom obcym, nawet pochodzącym z innych grup niż ich własna (Mikulincer i Shaver, 2007). Z drugiej strony poczucie bezpieczeństwa jest zmiennym stanem, który można osłabiać bądź nasilać za pomocą wspomnień, rozmów i bieżącego sposobu traktowania. Zwiększone poczucie bezpieczeństwa ma skutki zbliżone do bezpiecznego stylu przywiązania, przede wszystkim wzmaga skłonność do współczucia i pomagania innym. Wykazała to seria badań Mario Mikulincera i współpracowników (2005), których uczestnicy przyglądali się nieznajomej dziewczynie wykonującej serię coraz bardziej nieprzyjemnych zadań (oglądanie przerażających obrazków, głaskanie szczura laboratoryjnego, wkładanie ręki do lodowatej wody, głaskanie żywego węża). Sytuację zaaranżowano tak, aby uczestnicy mogli w pewnym momencie zastąpić tę dziewczynę, wybawiając ją z opresji za cenę własnego cierpienia. Okazało się, że częściej pomagali jej ci badani, u których poprzednio wzbudzono

Tabela 14.4. Reakcje na cierpienie obserwowanej osoby w zależności od podprogowego aktywizowania imion osób zapewniających poczucie bezpieczeństwa (ZPB), bliskich bądź znajomych

Miara	Osoba		
	ZPB	bliska	znajoma
Badani Amerykanie			
Współczucie	$5{,}64_a$	$4{,}71_b$	$4{,}69_b$
Stres	$4{,}98_a$	$5{,}09_a$	$5{,}27_a$
Proporcja pomagających	$0{,}70_a$	$0{,}36_b$	$0{,}37_b$
Badani Izraelczycy			
Współczucie	$4{,}95_a$	$3{,}76_b$	$3{,}94_b$
Stres	$3{,}13_a$	$3{,}35_a$	$3{,}41_a$
Proporcja pomagających	$0{,}67_a$	$0{,}27_b$	$0{,}37_b$

Wartości średnie w wierszu oznaczone tym samym indeksem dolnym nie różnią się w sposób istotny statystycznie.

Źródło: Mikulincer et el., 2005, s. 824.

poczucie bezpieczeństwa za pomocą rozmowy 0 osobie, przy której czują się bezpiecznie. Jak ilustruje tabela 14.4, równie skuteczne było nieświadome wzbudzenie poczucia bezpieczeństwa, czego dokonano za pomocą podprogowej (przez kilkanaście milisekund) ekspozycji imion takich osób, które podbudowują danej jednostce poczucie bezpieczeństwa (ich imiona uzyskano od badanych wcześniej). To zupełnie nieświadomie wzbudzane poczucie bezpieczeństwa nasilało współczucie dla nieznajomej dziewczyny (choć nie osłabiało subiektywnie szacowanego stresu) i skłonność do pomagania jej - zarówno wśród badanych studentów amerykańskich, jak i izraelskich. Co ważne, w taki sposób nie działała aktywizacja imion osób bliskich, ale niezapewniających poczucie bezpieczeństwa.

Wiele badań wskazuje, że silnym wyznacznikiem pomagania są aktualnie przeżywane emocje w rodzaju wspominanej już wdzięczności czy poczucia winy. Jeżeli klientki w dużym sklepie napotkają na swej drodze kobietę, której rozsypała się siatka z zakupami, zaledwie 15% z nich pomaga jej pozbierać rzeczy. Jeżeli jednak takie same klientki wprowadzone zostaną w przekonanie, że oto właśnie zepsuły wzięty z półki sklepowej aparat fotograficzny, aż czterokrotnie więcej pomaga nieznajomej (Regan, Williams i Sparling, 1972). Pomaganie służyć więc może jako sposób na odkupienie win, czego dowodzi także fakt, iż wzrost pomagania jest silniejszy, kiedy o naszej winie wiedzą inni, a słabszy, kiedy pozbędziemy się poczucia winy w odmienny sposób, na przykład ją wyznając. Co interesujące, pomagania nie nasila wstyd, choć jest to emocja zbliżona do poczucia winy. Różnica między nimi polega jednak na tym, że poczuciu winy towarzyszy koncentracja na konkretnych, niewłaściwych postępkach, podczas gdy wstyd jest globalną reakcją na poczucie bezwartościowości własnej osoby Stąd też poczuciu winy częściej towarzyszą próby konstruktywnego zaradzenia własnym niepożądanym działaniom, wstydowi zaś - raczej próby ucieczki lub destruktywne obrócenie gniewu przeciw innym (Tangney 1 Dearing, 2002).

Zbliżone czy nawet nominalnie (z nazwy) te same emocje mogą więc wywierać zróżnicowany wpływ na pomaganie w zależności od tego, na czym dokładnie skupiają uwagę przeżywającego je człowieka. Dowodzą tego także badania, w których wzbudzano w badanych smutek, prosząc ich o wyobrażanie sobie, że ich najbliższy przyjaciel umiera na raka (Thompson, Cowan i Rosenhan, 1980). Część badanych miała przy tym wyobrazić sobie własne uczucia w tej sytuacji („Wyobraź sobie, jak miesiącami starasz się go rozweselić, choć sam jesteś bardzo smutny... jak musisz przyglądać się jego umieraniu po kawałku, dopóki nie zostaniesz sam."), inna zaś część - uczucia przyjaciela („Wyobraź sobie, jak leży całymi dniami na łóżku, przeczekując niekończące się godziny w nadziei na to, że coś się zdarzy i odwróci los. Bez skutku."). Obie grupy były jednakowo poruszone i smutne po tych wyobrażeniach, kiedy jednak poproszono je 0 anonimową pomoc po badaniu, udzieliło jej tylko 25% osób koncentrujących się uprzednio na własnych odczuciach, a aż 83% tych, które skupiały się na uczuciach innej osoby.

Poza konkretnymi emocjami skłonność do pomagania innym pozostaje także pod wpływem bardziej rozlanego, niespecyficznego nastroju. Ogólnie rzecz biorąc, nastrój pozytywny podnosi szanse pomagania, zarówno wtedy, kiedy wywołany jest niedawnym sukcesem, jak i oglądaniem wesołego filmu, słuchaniem przyjemnej muzyki bądź dobrych wiadomości, a nawet ładną pogodą czy znalezieniem monety w automacie telefonicznym (wszystkie te manipulacje w różnych eksperymentach nasilały pomaganie innym). Dzieje się tak dlatego, że dobry nastrój „nakłada nam różowe okulary", czyli aktywizuje pozytywne kategorie interpretacyjne, dzięki czemu świat jest widziany jako przyjemniejszy, a ludzie - jako bardziej zasługujący na pomoc (Isen, 1984). Zwykle jednak zależy nam na utrzymaniu dobrego samopoczucia, stąd też wzrost nastroju hamuje takie formy pomagania, które mogłyby go zepsuć (np. dlatego, że oznaczają ryzyko albo narażają na kłopotliwe zainteresowanie ze strony innych), choć nasila takie formy pomagania, które go podtrzymują (np. aprobata 1 uznanie innych z powodu udzielenia pomocy).

Tak jak pozytywny nastrój podnosi dostępność dodatnio oznakowanych kategorii poznawczych, tak nastrój negatywny aktywizuje kategorie oznakowane negatywnie. Nastrój negatywny winien zatem hamować skłonność do pomagania, czego dowodzą badania. Równie wiele badań wykazuje jednak wzrost prospołeczności pod jego wpływem. Dzieje się tak dlatego, że pomaganie innym jest stosunkowo prostą i często stosowaną techniką wychodzenia z negatywnego nastroju i wprowadzania samego siebie w dobry humor, jak twierdzą Cialdini, Kenrick i Baumann (1981). Skoro tak, to wzrost pomagania pod wpływem złego nastroju powinien występować jedynie u osób przekonanych o możliwości zmiany własnego humoru. Sprawdzano to w eksperymencie, w którym badanych wprowadzano w.smutny, neutralny lub wesoły nastrój

oraz podawano im „lekarstwo" (w rzeczywistości tonie), które - jak powiedziano części z nich - ma to do siebie, że całkowicie „zamraża" nastrój człowieka na 30 minut (pozostała część badanych była natomiast nadal przekonana o możliwości zmiany własnego nastroju). Następnie wszyscy uczestnicy mieli możliwość udzielenia pomocy innej osobie. Informacja o zamrożeniu nastroju nie wpływała na pomaganie badanych w nastroju pozytywnym i neutralnym, ale istotnie hamowała skłonność do pomagania w nastroju smutnym (Manucia, Baumami i Cialdini, 1984). Pomaganie zanika więc, kiedy nie można za jego pomocą poprawić sobie nastroju.

Co więcej, Cialdini i współpracownicy zauważają, że większość badań, w których wykazano spadek prospołeczności pod wpływem złego nastroju, była przeprowadzona na dzieciach, podczas gdy większość badań wykazujących wzrost pomocności - na osobach dorosłych. W przeciwieństwie do dzieci dorośli wiedzą już, że pomaganie innym poprawia człowiekowi humor. W zgodzie z hipotezą naprawy nastroju pozostają też wyniki badań wskazujące, że nie każdy rodzaj pomagania ulega nasileniu pod wpływem złego nastroju. Zjawisko to dotyczy w szczególności sytuacji, gdy: 1) zachowanie pomocne jest łatwe i nie wymaga dużego wysiłku; 2) można wierzyć, że podjęcie tego zachowania poprawi humor wykonawcy; 3) niedostępne są inne formy poprawienia złego nastroju; 4) początkowy zły nastrój jest niezbyt silny (Berkowitz, 1987). W sytuacjach odwrotnych do wymienionych zły nastrój nie wzmaga skłonności do pomagania, a nawet może ją osłabiać.

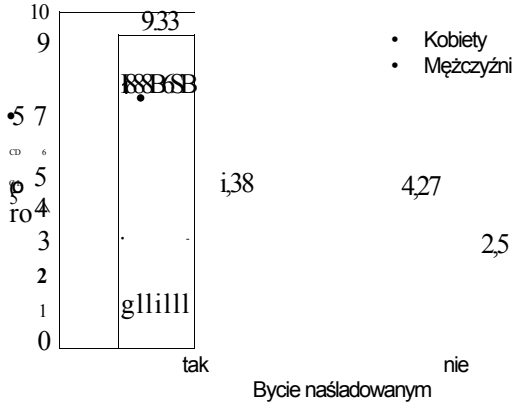
14.2.4. Relacje między biorcą i dawcą

Znaczniejsza skłonność do pomagania osobom podobnym może wynikać nie tylko z większej do nich sympatii, lecz także z faktu, że dobro takich osób może być traktowane w podobny sposób, jak własne. Prawidłowość ta została wykazana w licznych badaniach Janusza Reykowskiego (1979) i jego współpracowników. Sformułowana przez tego autora regulacyjna teoria osobowości zakłada, że głównym regulatorem ludzkiego postępowania jest tzw. przestrzeń semantyczna składająca się ze struktur umysłowych reprezentujących różne obiekty z naszego otoczenia społecznego. Przestrzeń owa ma własności metryczne, co oznacza, że reprezentacje poszczególnych obiektów mogą się znajdować blisko lub daleko od siebie w przestrzeni semantycznej. Im mniejszy dystans ^oddziela reprezentacje jakichś dwóch obiektów, tym bardziej zbliżone są poznawcze, emocjonalne i behawioralne reakcje człowieka w stosunku do nich (Reykowski, 1982). Z różnych względów kluczową rolę w postępowaniu człowieka odgrywa struktura ja, czyli reprezentacja własnej osoby (zob. rozdz. 6). Im bliżej struktury ja znajduje się reprezentacja innego obiektu (np. innego człowieka), tym bardziej jesteśmy skłonni przypisywać mu własności zbliżone do własnych i tym bardziej stany tego obiektu (np. potrzeby innego człowieka) motywują nas do postępowania w określony sposób. W zgodzie z tym rozumowaniem ludzie skłonni są wykonywać więcej pracy na rzecz osoby podobnej niż niepodobnej do nich samych, a zależność ta utrzymuje się nawet po wyeliminowaniu stopnia sympatii zrodzonej przez podobieństwo (Karyłowski, 1975).

Nowsze badania wskazują wręcz, że interakcja z osobami, które człowieka naśladują, powoduje ogólny wzrost pomocności. W eksperymencie Ricka van Baarena i współpracowników (2004) osoba badana była naśladowana lub nie przez pozorantkę, która następnie „przypadkiem" rozsypywała ołówki. Aż 100% badanych naśladowanych pomogło jej pozbierać ołówki, a spośród nienaśladowanych - tylko 33%. Co ważne, naśladowanie nasilało także pomaganie zupełnie innej osobie, która też rozsypywała ołówki (pomagało jej 84% osób uprzednio naśladowanych, a tylko 48% nienaśladowanych). Z rozdziału 12.3.4 pamiętamy, że mimikra wzmaga lubienie i buduje więzi społeczne, ale ten czynnik jest w stanie wyjaśnić reakcje jedynie na osobę, która faktycznie naśladowała badanych. Okazuje się, że następstwa mimikry są dalej idące - mianowicie bycie naśladowanym aktywizuje ja współzależne (zob. rozdz. 6.2.3), czyli skłonność do definiowania samego siebie w kategoriach relacji łączących człowieka z innymi w przeciwieństwie do definiowania siebie w kategoriach indywidualnych cech odróżniających go od nich. Pokazała to seria badań Claire Ashton-James i współpracowników (2007), w których badani odbywali z nieznajomą osobą własnej płci kilkuminutową rozmowę na temat zdarzeń codziennych („opowiedz mi wszystko, co zdarzyło się dzisiaj od momentu, kiedy wstałeś/aś, do momentu przyjścia na to badanie"). W trakcie rozmowy uczestnicy byli naśladowani lub nie w zakresie gestów mimicznych i pantomimicznych (potrząsanie nogą, dotykanie twarzy itp.). Następnie wypełniali test 20 zdań niedokończonych rozpoczynających się od słowa Jestem...", badacze zaś zliczali później liczbę dokończeń świadczących o zaktywizowaniu ja współzależnego (np. „jestem siostrą Alicji"). Jak

ilustruje rycina 14.8, badani naśladowani ujawniali znacznie więcej treści współzależnych. Dotyczyło to zarówno kobiet, jak i mężczyzn, ale zgodnie z teorią ja współzależnego kobiety ujawniały 0 wiele więcej tego rodzaju treści niż mężczyźni. Pozostałe badania z tej serii wykazały, że bycie naśladowanym zwiększało poczucie bliskości w stosunku do nieznajomych i zmniejszało faktyczny dystans fizyczny zachowywany wobec nieznajomych. Przy tym mimikra wzmagała skłonność do pomagania innym właśnie poprzez aktywizację ja współzależnego. Co ciekawe, wszystkie te efekty są całkowicie nieświadome - ludzie wręcz zaprzeczają możliwości, jakoby bycie naśladowanym przez inną osobą nasilało ich prospołeczność.

Badania zespołu Reykowskiego (1979) wykazały, że skłonność do pomagania innym uzależniona jest od względnej siły zaabsorbowania sobą 1 drugim człowiekiem. Elegancką ilustracją roli tego czynnika jest jeden z eksperymentów Jerzego Karyłowskiego (1975), w którym osoby badane pracowały dla siebie lub dla nieznajomego partnera. Kiedy w trakcie eksperymentu wywołano u nich koncentrację na własnej osobie (przez umieszczenie przed nimi lustra, co jest standardową metodą nasilania autokoncentracji), spowodowało to spadek ilości pracy na rzecz partnera, choć nie wpłynęło na ilość pracy dla siebie. Jednakże u osób silnie wyznających normę, że należy pomagać innym, autokoncentracja pociągnęła za sobą wzrost ilości pracy na rzecz nieznajomego, co tłumaczyć można zwiększeniem aktywizacji silnie cenionej normy pomagania wskutek sytuacyjnie wywołanej autokoncentracji. Osoby ceniące tę normę bardziej starały się spełnić ją we własnym zachowaniu,



Rycina 14.8. Wzrost aktywizacji ja współzależnego kobiet i mężczyzn pod wpływem bycia naśladowanym przez nieznajomą osobę

Źródło: na podstawie danych w Ashton-James et al., 2007, s. 524.

rezultatem autokoncentracji jest bowiem wzrost motywacji do redukowania rozbieżności między własnym postępowaniem a standardami uważanymi za słuszne dla danej sytuacji (zob. rozdz. 6.3.4). W pewnym sensie nawet i te osoby pracowały więc dla siebie, choć nie poprzez zwiększanie liczby zarobionych punktów, lecz podtrzymywanie wysokiej samooceny w wyniku zachowania zgodnego z cenioną (i uwypukloną sytuacyjnie) normą.

Silne i trwałe powiązanie własnego ja z reprezentacją innej osoby jest charakterystyczne dla szczególnego rodzaju związków międzyludzkich - związków opartych na wspólnocie. Mają one charakter trwały i wiążą się z poczuciem osobistej odpowiedzialności za stan zaspokojenia potrzeb partnera, a także z podejmowaniem decyzji na podstawie konsensusu i bez rejestracji indywidualnych wkładów poszczególnych partnerów we wspólnie osiągane wyniki. Tego rodzaju związki cechują często członków rodziny, przyjaciół i partnerów romantycznych. Natomiast związki bardziej przelotne i niepowiązane z własnym ja człowieka to związki oparte na wymianie, w których nie przejmujemy osobistej odpowiedzialności za losy i samopoczucie partnera, a wzajemne stosunki bardziej bazują na „rynkowej" wymianie dóbr, z silnym podkreślaniem konieczności odwzajemnienia w krótkiej perspektywie czasowej. Margaret Clark i Judson Mills (1979), którzy wprowadzili to rozróżnienie, wykonali też wiele badań nad różnicami w funkcjonowaniu tych związków. Jak ilustruje tabela 14.5, rodzaj związku w dużym stopniu wyznacza zachowania prospołeczne. W związkach opartych na wymianie żywimy w stosunku do partnera silniejsze oczekiwanie pomocy, a jej brak spotyka się z bardziej negatywną reakcją niż w związkach opartych na wspólnocie. Pomagania jest ogólnie więcej, jego pojawianie się słabo zależy od sytuacji, a silnie od stanów emocjonalnych; reguła wzajemności działa w długim planie czasowym. Odwrotnie jest natomiast w przypadku związków opartych na wymianie. Omówione dwa typy związków nie wyczerpują wszystkich możliwości. Antropolog Alan Fiske wyróżnił cztery typy podstawowych relacji społecznych, w obrębie których zachowania społeczne - w tym pomocność - rządzą się dość odmiennymi regułami (zob. ramkę Teoria 14).

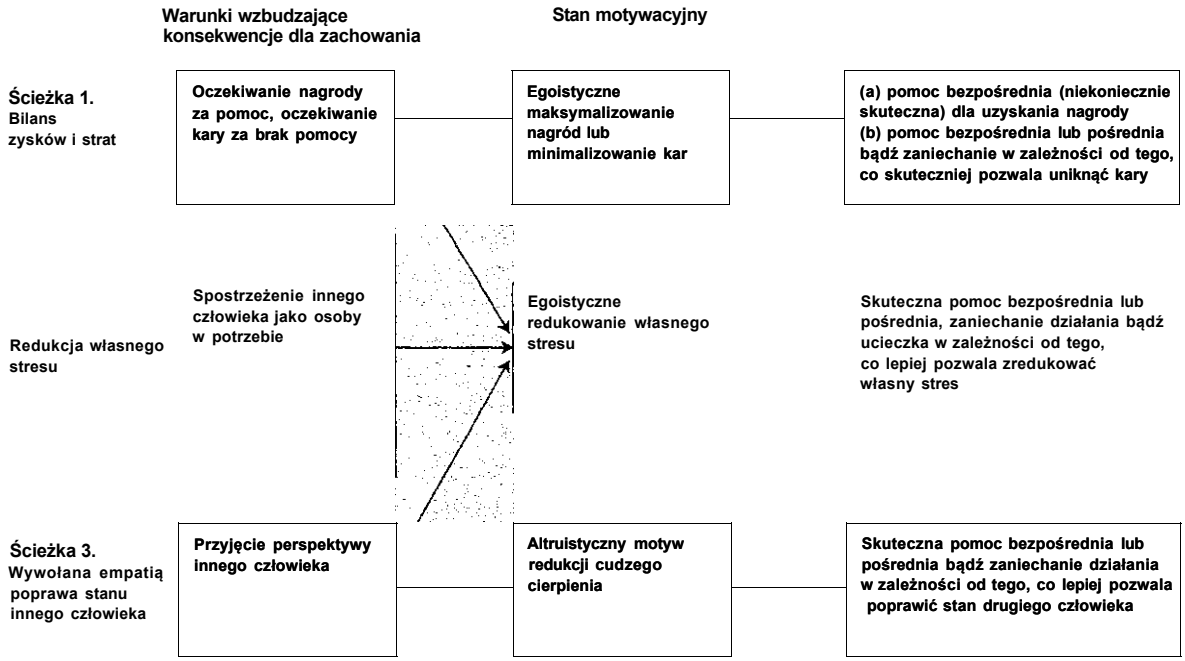
Tabela 14.5. Związki oparte na wymianie i na wspólnocie; cechy definicyjne obu rodzajów związków i różnice dotyczące pomagania

Związki oparte na wymianie	Związki oparte na wspólnocie
CECHY DEFINICYJNE	
• Brak związku z ja	• Związek z ja
• Krótka perspektywa czasowa	® Długa perspektywa czasowa
• Brak osobistej odpowiedzialności za potrzeby/stan partnera	• Poczucie osobistej odpowiedzialności za potrzeby/stan partnera
• Rejestracja indywidualnych wkładów we wspólne wyniki	a Brak rejestracji indywidualnych wkładów we wspólne wyniki
• Dzielenie dóbr według różnych reguł	« Dzielenie dóbr według potrzeb
» Decyzje podejmowane na podstawie zdania większości lub konsensusu	• Decyzje podejmowane na podstawie konsensusu
KONSEKWENCJE DLA POMAGANIA	
• Słabe oczekiwanie pomagania	• Silne oczekiwanie pomagania
• Poszukiwanie pomocy małej, ale nie dużej	• Poszukiwanie pomocy zarówno małej, jak i dużej
• Pomaganie w zależności od sytuacji	• Pomaganie niezależnie od sytuacji
• Pomaganie słabo zależy od emocji odbiorcy	• Pomaganie silnie zależy od emocji odbiorcy
• Oczekujemy i domagamy się natychmiastowej wzajemności	• Wzajemność odroczona w czasie (w przyszłość lub w przeszłość)
• Szybka spłata długu wdzięczności	• Odroczona spłata długu wdzięczności

Źródło: na podstawie prac: Clark i Mills, 1979, oraz Mills i Clark, 1994.

Problem 14: Czy człowiek jest z natury egoistą?

Refleksja zarówno potoczna, jak i naukowa często zakłada ogólną wizję człowieka jako naturalnego egoisty maksymalizującego własne zyski. Jak widzieliśmy w tym rozdziale, nawet zachowania prospołeczne i pomocne - a więc z definicji ukierunkowane na korzyści nie własne, lecz innych ludzi - są przeważnie tłumaczone jako rezultat, motywacji egoistycznych. Najwyraźniej przejawia się to w wyjaśnieniach ewolucjonistycznych (gdzie liczą się zyski genetyczne) i w modelu pobudzenia-biłansu (gdzie liczą się wszelkie zyski). Również teorie norm zakładają, że człowiek postępuje zgodnie z ich nakazami, by uniknąć przykrości, czy to w postaci społecznego odrzucenia, czy własnych wyrzutów sumienia. Czy to znaczy, że jesteśmy z natury egoistami? Na ten temat toczy się w.psychologii od lat spór między zwolennikami poglądu, że człowiek jest zdolny do czystego altruizmu (Daniel Batson i współpracownicy), a zwolennikami poglądu, że altruizm ten jest tylko pozorny, ukrywają się zaś ża nim motywy o charakterze



Rycina 14.9. Trzy motywacyjne ścieżki pomagania - koncepcja Daniela Batsona

Źródło: na podstawie Batson, 1987; Batson i Shaw, 1991.

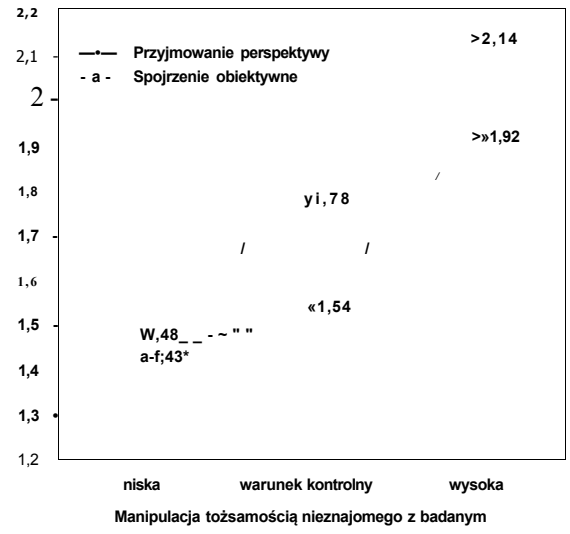
egoistycznym (Robert Cialdini i współpracownicy). Co interesujące, spór jest toczony w odwołaniu nie tylko do argumentów myślowych, lecz także badań empirycznych prowadzonych przez obie grupy badaczy.

Batson nie uważa, aby każde zachowanie pomocne było skutkiem altruizmu, natomiast sądzi, że do udzielenia pomocy prowadzić mogą trzy ścieżki motywacyjne przedstawione na rycinie 14.9. Dwie pierwsze mają charakter egoistyczny. Ścieżka 1. to maksymalizowanie bilansu wszelkich nagród i strat wynikających z pomocy lub jej zaniechania, takich jak materialnie wyrażona wdzięczność osoby w potrzebie albo jej rewanż czy też uznanie bądź potępienie ze strony innych. Skutkiem tej.motywacji może być pomoc bezpośrednia dla uzyskania jakiejś nagrody albo służąca uniknięciu kary pomoc bezpośrednia lub pośrednia (nakłonienie kogoś innego do pomocy) bądź zaniechanie działań, w zależności od tego, cb lepiej pozwala uniknąć kary. Również ścieżka 2. ma charakter egoistyczny - tutaj główną motywacją pomagającego jest uniknięcie własnego cierpienia (stresu) wywołanego obserwacją cierpienia cudzego. Tylko ścieżka 3. ma wydźwięk altruistyczny - • jedyną motywacją do pomagania jest redukcja pobudzenia empatycznego przez rzeczywistą poprawę stanu innego człowieka w potrzebie. Spór toczy się o istnienie takiego całkowicie bezinteresownego, empatycznego pobudzenia i całej tej ścieżki.

Pierwszy argument przeciwników, hipotezy altruizmu jest taki, żę pobudzenia empatycznego tak naprawdę nie ma, a istnieje tylko ścieżka 2. Akt pomocy jest tu w istocie pozbyciem się własnej przykrości, poprawa zaś stanu drugiej osoby stanowi tylko efekt uboczny tego zasadniczo egoistycznego aktu. Batson bronił hipotezy altruizmu za pomocą kilkunastu badań, w których manipulował wielkością empatii oraz łatwością ucieczki z sytuacji pomagania, pokazując, że przy niskiej empatii ludzie chętniej uciekają z całej sytuacji, natomiast przy empatii wysokiej chętniej pomagają, niż uciekają, nawet kiedy ucieczka jest łatwa, jak o tym świadczą dane zamieszczone w tabeli 14.2. Cialdini i współpracownicy (1987) argumentują jednak, że ten wzorzec wyników należy interpretować zupełnie inaczej, a mianowicie w kategoriach smutku wzbudzanego w różnych warunkach, eksperymentalnych. Kiedy ludzie silniej empatyzując z ofiarą, budzi to w nich głębszy smutek, którego starają się pozbyć za pomocą pomagania, jako że jest ono bardzo skuteczną metodą poprawy własnego nastroju. Dlatego autorzy ci przeprowadzili serię badań wykorzystujących procedurę Batsona, ale wzbogacając ją o pomiar faktycznie przeżywanego smutku oraz przeżywanej troski empatycznej. Choć na wskaźniku pomagania (odsetku osób gotowych zająć miejsce cierpiącej dziewczyny) Cialdini i współpracownicy powtórzyli wzorzec z tabeli 14.2, analizy faktycznie doświadczanego smutku i troski empatycznej pokazały,, że pomaganie zależy tylko od poziomu smutku, a nie troski. Co więcej, Cialdini dołączył do swojego schematu badawczego jeszcze dodatkowy warunek „rozweselający" - po zaobserwowaniu cierpienia ofiary, a jeszcze przed pytaniem o pomoc, część badanych dostawała pochwałę albo nagrodę pieniężną. Pomiary smutku ujawniły, że ten faktycznie słabł po pochwale lub otrzymaniu pieniędzy, a co więcej, zmniejszyła się też wtedy skłonność do pomagania (choć ten spadek był tylko marginalnie istotny). W kolejnym eksperymencie połowę badanych przekonano, że cokolwiek by się działo, ich nastrój nie ulegnie zmianie w ciągu dwóch kwadransów (badani wypijali pewne lekarstwo o rzekomo takich właśnie skutkach ubocznych). U tych osób stwierdzono spadek skłonności dó pomagania nawet w warunkach wzbudzających silną empatię.

Drugi argument przeciwników hipotezy altruizmu jest taki, że empatyzowanie z ofiarą lub przyjmowanie jej perspektywy powoduje, iż się z tą osobą utożsamiamy, włączamy ją do własnego ja i reagujemy ńa jej cierpienie tak jak na własne, nie może tu być zatem mowy o prawdziwym altruizmie. Ścieżka 3. znów się zamienią -^-znikając - w ścieżkę 2. (Cialdini et al.,. 1997). Istotą omawianych poprzednio związków wspólnotowych jest symboliczne „włączenie" partnera do własnego ja, a wiele czynników wzmagających empatię to nasila, takich jak pokrewieństwo, pozostawanie ż kimś w bliskim związku, przynależność do tej samej grupy społecznej (wspólne „my") czy intencjonalne przyjmowanie cudzej perspektywy..

Przyjrzyjmy się badaniu, w którym w pomysłowy sposób manipulowano utożsamianiem się badanych z inną osobą,, a niezależnie od tego manipulowano także przyjmowaniem jej perspektywy. Osobą tą była studentka z tego samego uniwersytetu, co Uczestnicy badania, której rodzice zginęli niedawno w wypadku samochodowym. Z powodu konieczności zajmowania się młodszym bratem i siostrą dziewczynie groziło przerwanie studiów, jeżeli nie znalazłby się nikt, kto by ją wsparł materialnie. Tuż po obejrzeniu wywiadu z nią badani wypełniali kwestionariusz mierzący ich reakcje emocjonalne na całą sytuację, w tym stopień utożsamiania się ze studentką, troskę empatyczną, smutek i własny stres. Następnie czytali list profesora prowadzącego badanie, wyjaśniający, że uczestnicy mogą pomóc studentce, pisząc i wysyłając listy do potencjalnych donatorów, do których zwracała się ona o pomoc materialną. Liczba zadeklarowanych godzin pracy była miarą pomagania. Manipulacja poczuciem utożsamienia się ze.studentką polegała na tym, że badanym na



Rycina 14.10. Wielkość pomagania w zależności od przybierania perspektywy nieznajomego i utożsamianie się nieznajomego z badanym

Źródło: na podstawie danych w Maner et al., 2002, s. 1606.

wstępie mierzono aktywność mózgu za pomocą EEG, informując, że ich wzorzec aktywności mózgu jest niezwykle podobny albo niezwykle odmienny od wzorca owej studentki (były też warunki kontrolne, gdzie ta informacja została pominięta). Manipulacja przyjmowaniem perspektywy polegała zaś na poproszeniu badanych, aby wysłuchując wywiadu ze studentką, starali się zachować jak najdalej posunięty obiektywizm i dystans albo też skupić się na jej stanie i wyobrazić sobie, jak ona się czuje. Jak ilustruje rycina 14;10, utożsamianie się badanych ze studentką bardzo silnie wpływała napomaganie, natomiast wpływ przyjmowania perspektywy był znikomy. Autorów badania najbardziej interesowała jednak kwestia, jakie uczucia pośredniczą między tymi zmiennymi a pomaganiem. Dość złożone analizy (iiniowo-sfrukturalne) wykazały, że wpływ utożsamiania się ze studentką na pomaganie dochodził do skutku za pośrednictwem uczuć wyłącznie skoncentrowanych na sobie (własny smutek i subiektywnie ocenione utożsamianie się z bohaterką), ale nie empatycznej troski. Nawet wtedy zatem, kiedy zachowanie pomocne wygląda na kompletnie altruistyczne, szczegółowa analiza wyznaczających je uczuć podaje to w wątpliwość.

Przytoczone wyniki sugerują więc, że odpowiedź na pytanie, czy człowiek jest prawdziwym altruistą, powinna brzmieć „nie", ponieważ zawsze można wykazać, że pomaganie nie jest całkowicie bezinteresowne - albo służy własnym emocjom pomagającego, albo wynika z jego utożsamiania się z osobą, której pomaga. A jednak taka odpowiedź jest nieco absurdalna, ponieważ każe uznać za jednakowo egoistyczne tak różne osoby, jak na przykład gwiazda popu (która goni wyłącznie za pieniędzmi i sławą) i Matka Teresa, która spędziła kilkadziesiąt lat na ulicach Kalkuty, opiekując się bezdomnymi „w pogoni" (no właśnie, czy ludzie za tym gonią?) za przyjemnościami, jakie daje współczucie i postępki zgodne z nakazami sumienia. Trudno sobie wyobrazić dwójkę ludzi postępujących w bardziej odmienny sposób, określanie ich więc tą samą nazwą ma niewielki sens. Bezpośrednie maksymalizowanie własnych korzyści i postępowanie w zgodzie ze swoimi normami są po prostu czymś innym, szczególnie w sensie konsekwencji społecznych.

Interesujące światło na sprawę rzucają też badania z użyciem neuroobrazowania mózgu osób wypłacających pieniądze na cel charytatywny (Hairbaugh, Mayr i Burghart, 2007). Uczestniczki badania otrzymały na wstępie 100 dolarów, a następnie przyglądały się ekranowi komputera, na którym przelewano część ich pieniędzy na cel dobroczynny (był to przymusowy „podatek", który badane musiały zapłacić, aby dostać pieniądze), po czym decydowały, ile z pozostałej sumy są skłonne dobrowolnie wpłacić na ten sam cel dobroczynny. Równolegle wykonywane pomiary aktywności różnych obszarów mózgu (za pomocą fMRI) ujawniły wzrost aktywności jądra ogoniastego *(caudate nucleus)* i jądra półleżącego (*nucleus accumbens)* zarówno podczas „płacenia podatku", jak i (w jeszcze większym stopniu) składania dobrowolnych datków. Owe jądra są podkorowymi ośrodkami przyjemności, których aktywność zwykle nasila się przy zaspokajaniu własnych podstawowych potrzeb (jedzenie, seks). Wyniki te pokazują zatem, że „twoja przyjemność jest moją przyjemnością". Choć możliwe, że te dwie przyjemności jednak jakoś się różnią (co mogą wykazać przyszłe badania z wykorzystaniem bardziej precyzyjnej aparatury), odczuwanie własnej przyjemności na myśl o przyjemności cudzej wskazuje na altruizm. Człowiek nie jest „w ogóle" ani egoistą ani altruistą, ale bywa jednym i drugim, a treść rozdziałów niniejszego i 9 pokazują, kiedy tak się dzieje.

14.3. Następstwa pomagania

Pomaganie to akt nieodzownie społeczny - możliwe jest tylko wtedy, kiedy istnieje zarówno dawca, jak i biorca pomocy. Następstwa pomocy mogą się "znacznie różnić, kiedy je rozpatrywać z tych dwóch perspektyw.

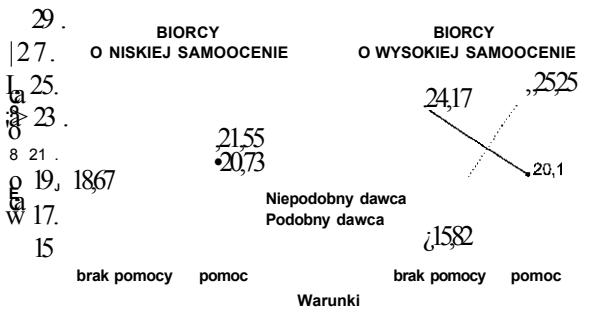
14.3.1. Biorca pomocy

Eufrozyna Gruszecka (2008) prosiła kilkadziesiąt dorosłych osób o przypomnienie sobie i opisanie sytuacji, w której otrzymały od kogoś pomoc. Najsilniejszą reakcją emocjonalną na tę ostatnią okazała się wdzięczność, czyli emocja, której głównym, a być może jedynym powodem jest właśnie otrzymanie pomocy. Wdzięczność jest tym większa, 1) im bardziej kosztowne dla dobroczyńcy jest udzielenie pomocy; 2) im większa jest wartość pomocy dla biorcy; 3) im bardziej intencjonalna jest pomoc oraz 4) im bardziej pomoc nie wynika ze zobowiązań dobroczyńcy (np. dzieci są mniej wdzięczne za akty pomocy rodzicom - i odwrotnie - gdyż te wynikają ze zobowiązań rodzinnych). Część z tych zależności wykazała Małgorzata Szczęśniak (2008) w pomysłowym eksperymencie naturalnym z udziałem klientów pewnej apteki. Studenci-wolontariusze oferowali losowo wybranym osobom refundację opłaty za zakupione leki, a pomoc ta była duża (50% sumy) lub mała (15%). Okazało się, że badani odczuwali tym większą wdzięczność (i okazywali ją w zachowaniu, co szacował zewnętrzny obserwator), im większa była pomoc, im więcej studenci włożyli wysiłku w zebranie oferowanych pieniędzy, im bardziej byli oni bezinteresowni i im większego moralnego znaczenia dopatrywali się w ich zachowaniu biorcy pomocy. Jak już wspominałem (zob. rozdz. 14.1.4), wdzięczność jest silnym motywatorem prospołeczności - skłania do pomagania innym ludziom (nie tylko tym, którym pomoc zawdzięczamy), a także podnosi poziom zaufania do nieznajomych.

Pomoc jednak budzi nie tylko pozytywne reakcje. Hinduskie przysłowie mówi: „Dlaczego mnie nienawidzisz - przecież nigdy ci nie pomogłem?", i nietrudno sobie wyobrazić negatywne reakcje na pomoc. Trzy najważniejsze czynniki decydujące

0 wdzięcznej bądź niechętnej reakcji biorcy na pomoc to zagrożenie dla samooceny, zagrożenie dla sprawiedliwej wymiany oraz reaktancja.

Jak wskazują Arie Nadler i Jeffrey Fisher (1986), pomoc innego człowieka może wspierać naszą samoocenę (świadczy o tym, że jesteśmy lubiani, otoczeni przyjaciółmi, na których można liczyć) bądź jej zagrażać (zaświadcza, że nie potrafimy sami sobie poradzić, jesteśmy bezsilni 1 niekompetentni). O faktycznych skutkach pomocy dla samooceny decyduje współdziałanie cech biorcy i dawcy pomocy oraz sytuacji, w której do niej dochodzi. Rycina 14.11 przedstawia wyniki badania, którego uczestnicy rozgrywali grę symulującą zakupy na giełdzie i ponosili porażkę. Część z nich mogła się jednak z porażki podnieść dzięki pomocy partnera w grze - ofiarował im żetony pozwalające się odegrać (inna część badanych nie otrzymywała pomocy). Część badanych była przy tym przekonana, że partner jest do nich podobny pod względem różnych postaw i poglądów, część zaś - że jest niepodobny. Zmienną zależną było w tym badaniu samopoczucie osób badanych po zakończeniu gry i otrzymaniu lub nieotrzymaniu pomocy. Jak pokazuje lewa część ryciny, badani o niskiej samoocenie czuli się nieznacznie lepiej po otrzymaniu pomocy niż bez niej, niezależnie od tego, kto im jej udzielał. Pomoc partnera nie stanowiła dla nich zagrożenia, jako że i tak niezbyt dobrze o sobie myśleli. Natomiast badani o wysokiej samoocenie silnie różnicowali reakcje na pomoc osób podobnych i niepodobnych. Pomoc partnera niepodobnego wywoływała polepszenie ich samopoczucia, natomiast podobnego - pogorszenie samopoczucia, ponieważ pomoc ze strony osób podobnych jest bardziej zagrażająca dla samooceny (w myśl zasady: „skoro on, taki sam człowiek jak ja, musi mi pomóc, bo sam nie mogę dać rady - to musi coś być ze mną nie w porządku"). Wyniki te uzyskano wielokrotnie, dla różnych rodzajów pomocy i podobieństwa, stwierdzając, że pomoc przyjaciół może być bardziej bolesna od pomocy nieznajomych - ale tylko wtedy, gdy porażka była widziana jako niedostatek własnej inteligencji, a nie jako skutek braku szczęścia. W tej ostatniej sytuacji ludzie chętniej zresztą poszukują cudzej pomocy niż wtedy, gdy przypisują bezradność swoim wadom. Na przykład dzieci niechętnie proszą o pomoc w matematyce, jeśli uważają takie zapotrzebowanie za przejaw własnej tępoty, choć na szczęście zahamowanie to pojawia się dopiero u uczniów starszych, około pierwszej klasy gimnazjum (Newman, 1990). Decydujące znaczenie ma tu jednak zachowanie pomagającego podczas



Rycina 14.11. Samopoczucie badanych o niskiej i wysokiej samoocenie w warunkach braku pomocy lub pomocy otrzymanej od osoby podobnej bądź niepodobnej do nich samych

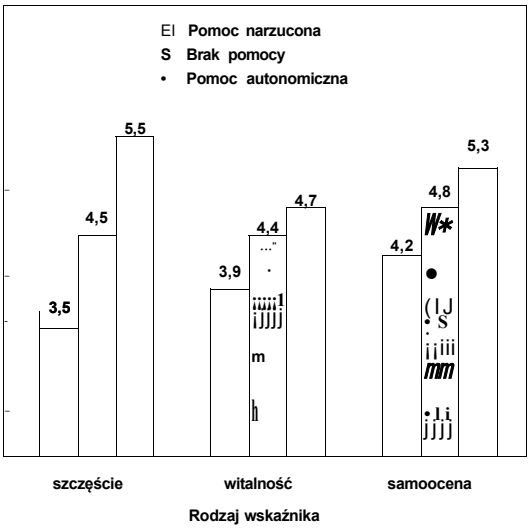
Źródło: Nadler, Fisher i Streufert, 1976, s. 401.

udzielania pomocy - na pewno inaczej zareagujemy na kolegę, który holuje nasz zepsuty samochód ze słowami: „No i czemu ty jeździsz takim beznadziejnym gratem, kup sobie coś lepszego", a inaczej na przyjaciela, który robiąc to samo, mówi: „No cóż, ma już swoje lata, ale prezentuje się nadal wspaniale - ma taką szlachetną linię".

Drugi czynnik decydujący o reakcji na pomoc wiąże się z zasadami sprawiedliwej wymiany społecznej. Przekonanie, iż nie będziemy w stanie odwzajemnie się dawcy, powoduje unikanie jego pomocy i bardziej negatywne reakcje na jej ofertę lub przejawy. Podobnie pozytywne reakcje na pomoc nasila świadomość, że w przeszłości sami pomogliśmy pomagającemu (Wiłls, 1992). Trzeci czynnik decydujący o reakcji na pomoc to reaktancja, czyli opór psychiczny, jaki powstaje, gdy ktoś próbuje ograniczyć naszą wolność (zob. ramkę Teoria 17). Jeżeli nieproszona pomoc traktowana jest jako próba wymuszenia wzajemności, a tym samym ograniczenia naszej swobody wyboru, reagujemy na nią niechęcią i pragnieniem wywikłania się z takiego kontaktu, czasem przez pospieszne i dysproporcjonalne odwdzięczenie się z „nadpłatą".

14.3.2. Dawca pomocy

Pomaganie ma też ważkie skutki dla jego sprawcy - na przykład skoro bywa następstwem realizacji zinternalizowanych norm społecznych, to oczekiwać można nie tylko negatywnych reakcji w wypadku zaniechania pomocy, lecz także pozytywnych w następstwie jej udzielenia. Wiele badań wskazuje, że wolontariusze angażujący się w pomoc dla innych są szczęśliwsi, bardziej optymistyczni i zadowoleni z życia, mają wyższą samoocenę, a rzadziej dotyka ich depresja i poczucie beznadziejności (Olkowska, 2008). Z uwagi jednak



Rycina 14.12. Wpływ pomagania kontrolowanego i autonomicznego na bieżące (dzienne) wskaźniki dobrostanu

Źródło: Weinstein i Ryan, 2010, s. 229.

na swój korelacyjny charakter badania te nie rozstrzygają, czy dobrostan psychiczny jest skutkiem prospołeczności, czy raczej powodem pomagania innym. Jak zwykle w takich wypadkach należy się zwrócić ku badaniom eksperymentalnym, w których ludzie najpierw komuś pomagają, a dopiero potem mierzy się wskaźniki ich dobrostanu. W jednym z takich badań grupa emerytów-wolontariuszy masowała dzieci ze żłobka (3 razy w tygodniu przez 3 tygodnie), co spowodowało nie tylko spadek ich własnego lęku i depresji, lecz także obniżenie poziomu kortyzolu (hormonu stresu) i poprawę stanu zdrowia (Field, 1998). W innym eksperymencie wręczano uczestnikom 5 albo 20 dolarów z prośbą, aby wydali je w ciągu dnia na siebie lub na inne osoby. Niezależnie od ilości pieniędzy ci, którzy wydawali je na innych, byli pod koniec dnia szczęśliwsi od tych, którzy wydawali je na siebie, a równoległy sondaż na amerykańskiej próbie reprezentatywnej pokazał, że ankietowani byli tym szczęśliwsi, im więcej ich ognisko domowe przeznaczało na cele charytatywne (Dunn, Aknin i Norton, 2008).

Nie wszystkie jednak akty pomagania wywierają taki dobroczynny wpływ na osoby pomagające - kluczową rolę odgrywa tu rodzaj motywu skłaniającego do udzielenia pomocy. Weinstein i Ryan (2010) wykonali serię badań przekonujących, że dobroczynne konsekwencje pomagania pojawiają się tylko wtedy, kiedy pomoc ma charakter autonomiczny, czyli jej dawca czuje się sprawcą i autorem własnego zachowania, spostrzegając je jako rezultat własnego wyboru i potrzeb. Natomiast pomoc spostrzegana jako narzucona z zewnątrz (bądź jako wynikająca z własnej dumy lub poczucia winy), może w istocie pogarszać dobrostan pomagającego. W jednym z badań tych autorów wykorzystywano „dzienniczek" pisany pod koniec dnia, w którym badani opisywali swój bieżący poziom szczęścia, samooceny i witalności (odczucia, że rozpiera ich chęć życia), a także odpowiadali na pytanie, czy danego dnia udzielili komuś pomocy i jaki miała ona charakter. Jak ilustruje rycina 14.12, w dniach, w których badani udzielili komuś pomocy autonomicznej, czuli się wyraźnie lepiej niż w te, w których nikomu nie pomogli. Natomiast w dniach, kiedy udzielali pomocy narzuconej, samopoczucie badanych pogorszyło się. Pośrednikiem związku między pomaganiem a zmianami dobrostanu okazało się poczucie spełnienia podstawowych potrzeb autonomii (np. „dzisiaj czułem, że mogę być naprawdę sobą"), kompetencji („dzisiaj czułem się osobą zdolną i skuteczną") oraz przynależności („dzisiaj czułem się osobą kochaną, o którą ktoś się troszczy"). Inne badania tych samych autorów przekonały, że pomoc autonomiczna bardziej też poprawia stan jej biorcy niż pomoc narzucona, ponieważ ta pierwsza lepiej zaspokaja potrzebę przynależności.

Teoria 14: Podstawowe typy relacji społecznych

Antropolog Alan P. Fiske (1992), opierając się na obserwacji licznych i zróżnicowanych kultur, sformułował koncepcję zakładającą, iż kontaktami międzyludzkimi we wszystkich społeczeństwach rządzą cztery podstawowe typy relacji: wspólnotowa, hierarchiczna, równościowa i wymiany rynkowej. Przedstawia je tabela 14.6. Według tej koncepcji, ludzie wchodzą w interakcje z innymi na podstawie rozpoznania nie tylko ich indywidualnych właściwości (takich jak płeć, wiek, cechy osobowości), ale przede wszystkim relacji,; jaka ich łączy (przy czym rzeczywisty związek osób może zawierać pewną mieszankę różnych typów relacji - jeżeli mamy tego samego szefa od 20 lat, może nas z nim łączyć związek o dechach relacji hierarchicznej i wspólnotowej). Osoby, z którymi łączy nas ta sama relacja, są traktowane pódobnie, a rodzaj relacji dyktuje sposób spostrzegania kontaktu, normy i oczekiwania adresowane do partnera, kierowane na niego reakcje emocjonalne i działania.

Zgromadzone przez tego autora obserwacje wskazują, że w bardzo zróżnicowanych kulturach świata te cztery typy relacji regulują znaczną część życia społecznego: rządzącyrkulaćją wszelkiego rodzaju zasobów w rozmaitych rodzajach transakcji (wymiana lub dzielenie dóbr), „wyznaczają sposoby podejmowania decyzji, stanowią podstawę organizacji grup społecznych, decydują o społecznym znaczeniu norm moralnych, znaczeniu sprawiedliwości,

Tabela 14.6. Cztery podstawowe typy relacji społecznych

Relacja	Istota	Przykład
Wspólnotowa	Uczestnicy relacji utożsamiają się ze sobą, są ekwiwalentni (zastępowalni). Liczy się przynależność do wspólnego „my", indywidualna tożsamość jest ignorowana.	Matka i dziecko Związki miłosne Pluton pod ogniem
Hierarchiczna	Asymetryczna relacja uporządkowana pionowo - z dowolnych dwóch osób jedna jest zawsze wyżej, druga niżej. Przywileje i obowiązki zależą od miejsca w hierarchii - osoby stojące wyżej mają prawo do pierwszeństwa, większych korzyści (kosztem położonych niżej) i szacunku, ale ciążą też na nich większe obowiązki o charakterze opiekuńczo-obronnym. Osoby stojące niżej - odwrotnie.	Wojskowa hierarchia dowodzenia Zależności feudalne senior-wasal
Równościowa	Dobieranie się i współpraca równych sobie jednostek. Uczestnicy relacji pilnują równowagi i reguły wzajemności. Dzielą dobra po równo, robią różne rzeczy na zmianę, rozstrzygają na drodze głosowania (czasem losowania), stosują strategię „wet za wet".	Mieszkańcy wspólnego pokoju w akademiku
Wymiany rynkowej	Uczestnicy relacji działają na zasadzie bilansowania zysków i kosztów; utrzymują stosunki, gdy im si$ to opłaca (zyski są proporcjonalne do poniesionych kosztów). Istotną rolę odgrywa relacja popytu-podaży, ceny, zarobki, stopa zysku.	Kupujący-sprzedający, Biuro podróży - turysta

Źródło: według koncepcji Alana P. Fiske, 1992.

ziemi, czasu itd. Na przykład ziemia z punktu widzenia relacji wymiany rynkowej jest traktowana jako inwestycja (m.in. w Polsce przez ludzi dążących do pogłębienia integracji z Europą); z perspektywy relacji wspólnotowej ziemia widziana jest przede wszystkim jako ojczyzna i zakotwiczenie zbiorowej tożsamości („nie rzucim ziemi, skąd nasz ród" - śpiewają przeciwnicy sprzedawania jej cudzoziemcom); z punktu widzenia relacji hierarchicznej - jako dziedzictwo i własność księcia czy króla oddawana przezeń w użytkowanie poddanym (jak w systemie feudalnym, który panował w Europie przez tysiąc lat); wreszcie z perspektywy relacji równościowej posiadanie ziemi stanowić może oznakę równego statusu uprawniającego na przykład do udziału w głosowaniu (jak w Polsce szlacheckiej). Ludzie nie myślą świadomie o innych w kategoriach łączącej ich z nimi relacji, podobnie jak nie myślą w kategoriach składni, posługując się językiem ojczystym. Niemniej zdają się patrzeć na świat społeczny przez pryzmat tych czterech typów relacji. Ich psychologicznej realności dowodzi wiele badań empirycznych.

Po pierwsze, nad pomyłkami społecznymi. Kiedy mylimy jednego człowieka z drugim (np. zwracając się do kogoś niewłaściwym imieniem, wybierając nie ten numer telefonu, omyłkowo przypominając sobie, że dana osoba coś robiła, podczas gdy faktycznie zrobił to ktoś inny), mylone osoby mają to do siebie, że łączy nas z nimi ten sam rodzaj relacji i jest to znacznie silniejszy wyznacznik omyłek niż podobieństwo cech tych ludzi. Do chłopaka na randce dziewczyna może się zwrócić omyłkowo imieniem poprzedniego chłopaka (dlatego lepiej do wszystkich mówić „Misiu"), ale nigdy przez pomyłkę nie zwróci się do niego imieniem własnego ojca. Takiej struktury pomyłek społecznych dowodzą badania nad ludźmi z różnych kultur, jak Amerykanie, Bengalczycy, Chińczycy i lud Vai z Sierra Leone (Fiske A.P., 1993; Fiske, Haslam i Fiske, 1991). Po drugie, realności omówionych czterech typów relacji dowodzą badania nad intencjonalnym zastępowaniem jednych osób innymi. Jeżeli organizujemy imprezę i okazuje się, że dwaj koledzy nie mogą przyjść, to zapraszamy następne dwie osoby, ale również kolegów, a nie na przykład dwóch wykładowców uczelni, na której studiujemy (Fiske i Haslam, 1996). PO trzecie, taki charakter mają badania nad przechowywaniem w pamięci informacji o ludziach. Jeżeli poprosić badanych, aby wymienili wszystkich znanych sobie ludzi, to wymieniają ich 'w dużym stopniu wiązkami osób, z którymi łączą ich podobne relacje. Ten porządek wymieniania osób jest wyrazem porządku, w jakim informacje na ich temat zapisane są w pamięci (ibidem). Po czwarte, badania nad spostrzeganiem relacji społecznych świadczą o tym, że konkretne związki międzyludzkie stanowiące „egzemplarz" którejkolwiek z czterech podstawowych relacji wydają się ludziom typowe i naturalne, w przeciwieństwie do związków łączących w sobie elementy różnych relacji podstawowych. Wreszcie przynależność konkretnych, znanych nam osób do dowolnego z czterech typów relacji jest skokowa - albo dana osoba wyraźnie wpada, albo nie wpada w jeden z nich (Haslam, 1994). Przynależność ta może także ulegać zmianie, czego ilustracją jest eksperyment naturalny przeprowadzony w dziesięciu przedszkolach. Problem polegał na spóźnianiu się rodziców przy odbiorze dzieci, przez co przedszkolanki musiały zostawać dłużej w pracy. W takiej sytuacji często stosuje się kary pieniężne, aby odstraszyć rodziców od niepożądanego zachowania. Efekty wprowadzenia kar okazały się jednak paradoksalne - rodzice zaczęli się spóźniać niemal dwa razy częściej niż wcześniej (Gneezy i Rustchini, 2000)j Dlaczego? Pojawienie się kar prawdopodobnie przekształciło relację między rodzicami a przedszkolankami w. relację wymiany rynkowej. Zamiast traktować relację równościowo („czas przedszkolanki jest równie cenny, jak mój"), rodżice zaczęli pod wpływem opłaty traktować czas przedszkolanek jako dobro rynkowe, możliwe do zakupienia.

Z relacyjnego punktu widzenia zupełnie odmiennie będą się przedstawiać wyznaczniki atrakcyjności interpersonalnej, sprawiedliwości, agresji i pomocności w stosunku do osób, z którymi łączą nas innego rodzaju relacje. Na przykład norma odpowiedzialności społecznej zapewne wcale nie obowiązuje w relacjach wymiany rynkowej (nawet

jeżeli sklepik na rogu miałby splajtować z braku klientów, nie czujemy się zobligowani do robienia w nim zakupów), a w relacji hierarchicznej w inny sposób obliguje tych, którzy są w niej na górze, i tych, którzy są na dole. Jak widzieliśmy, norma odpowiedzialności społecznej ulega wyłączeniu, gdy człowiek znajdzie się w krytycznej sytuacji z własnej winy, jednakże zdaje się to dotyczyć głównie relacji równościowej, ale już nie wspólnotowej (bliscy krewni pomagają sobie niezależnie od tego, co jest przyczyną opresji). Teoria podstawowych typów relacji społecznych inicjuje nowy sposób myślenia o ludzkich interakcjach i pozwala inaczej spojrzeć na wiele wyznaczników zachowań społecznych - jako ograniczonych do niektórych jedynie rodzajów relacji. Także myślenie o otoczeniu społecznym może być wyznaczone nie tylko cechami spostrzeganych osób i kategoriami społecznymi w rodzaju stereotypów, ale myśleniem w kategoriach różnych relacji.

14.4. Podsumowanie

Zachowania pomocne to działania ukierunkowane na spowodowanie jakiejś korzyści innego człowieka, niezależnie od korzyści, jakie może z niego mieć osoba pomagająca. Cztery główne teorie pomocności to decyzyjny model interwencji kryzysowej (zakładający, że pomoc w takiej sytuacji jest konsekwencją licznych decyzji jej dawcy), teorie pobudzenia (zakładające, iż udzielanie pomocy jest konsekwencją redukowania własnego pobudzenia wywołanego cierpieniem ofiary jakiejś sytuacji kryzysowej), tedrie norm (według których pomaganie jest rezultatem ulegania normom społecznym, szczególnie normie odpowiedzialności społecznej i wzajemności) oraz teorie ewolucjonistyczne (dostosowanie łączne oraz altruizm wzajemny). Najważniejsze wyznaczniki pomagania to obecność i zachowanie innych (liczni współobecni świadkowie hamują pomoc wskutek zjawiska niewiedzy wielu i rozproszenia odpowiedzialności; jednak inni ludzi mogą też nasilać pomocność, jeśli sami są prospołeczni lub za to nagradzają) oraz relacje między dawcą i odbiorcą pomocy: częściej pomagamy tym, których lubimy, którzy są do nas podobni, z którymi mamy wspólne „my". Skłonność do pomagania nasila się pod wpływem poczucia winy (ale nie wstydu) oraz dobrego nastroju - o ile pomoc nie wymaga działań, które nastrój ten zepsułyby. Zły nastrój może hamować prospołeczność lub - jeśli akt pomocy jest w stanie ułatwić ucieczkę od własnego smutku - ją nasilać. Pomaganie polepsza stan pomagającego (poczucie szczęścia, witalności i samoocenę), pod warunkiem że jest skutkiem własnej, autonomicznej decyzji osoby pomagającej. Trzy najważniejsze czynniki determinujące wdzięczną bądź niechętną reakcję biorcy na pomoc to zagrożenie dla samooceny, pogwałcenie sprawiedliwej wymiany dóbr lub usług oraz reaktancja.

Kluczowe pojęcia

Altruizm
Decyzyjny model interwencji kryzysowej
Dostosowanie łączne
Egzocentryczna motywacja pomagania
Empatia
Endocentryczna motywacja pomagania
Model pobudzenia - bilansu
Niewiedza wielu
Norma odpowiedzialności społecznej
Norma osobista
Norma wzajemności
Pobudzenie egoistyczne
Pobudzenie empatyczne
Prospołeczność
Relacja hierarchiczna
Relacja równościowa
Relacja wspólnotowa
Relacja wymiany
Rozproszenie odpowiedzialności
Rywalizacja
Teoria altruizmu wzajemnego
Teoria dostosowania łącznego
Wdzięczność
Zachowania pomocne
Zjawisko niewiedzy wielu
Zjawisko obojętnego przechodnia
Związki oparte na wspólnocie
Związki oparte na wymianie

Literatura uzupełniająca .

Karyłowski, J. (1982). *O dwóch typach altruizmu.* Wrocław: Ossolineum.

Reykowski, J. (1979). *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość.* Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Rutkowska, D., Szuster, A. (red.) (2008). *O różnych obliczach altruizmu.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Szuster, A. (2005). *W poszukiwaniu źródeł i uwarunkowań ludzkiego altruizmu.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

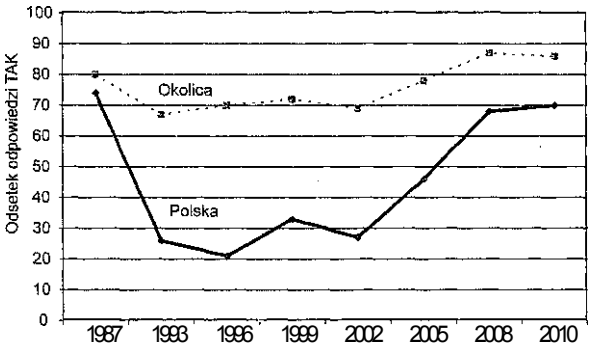
Rozdział 1S

15.1. Skąd się bierze zło: teorie agresji
15.1.1. Agresja jako adaptacja
15.1.2. Agresja jako skutek frustracji
15.1.3. Agresja jako skutek uczenia się
15.1.4. Ogólny Model Agresji
15.2. Indywidualne wyznaczniki agresji
15.2.1. Agresywność jako cecha
15.2.2. Cechy osobowości
15.2.3. Płeć
15.3. Sytuacyjne wyznaczniki agresji
15.3.1. Prowokacja
15.3.2. Pobudzenie emocjonalne
15.3.3. Przemoc w mass mediach
Problem 15: Czy media mówią prawdę o agresji w mediach?
15.3.4. Normy i oczekiwania soołeczne
15.3.5. Alkohol
15.4. Kontrola agresji
15.4.1. *Katharsis,* czyli oczyszczenie
15.4.2. Kary
Jak to się robi 15: Zwalczanie przemocy w szkoSe
15.4.3. Złożone interwencje psychologiczne
Teoria 15: Teoria społecznego uczenia się
15.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Agresja

Najczęściej przyjmowana definicja agresji uznaje ją za zachowanie ukierunkowane na zadanie cierpienia innemu człowiekowi, który jest motywowany do jego uniknięcia. Jeżeli cierpienie ofiary jest głównym bądź jedynym celem sprawcy, mamy do czynienia z agresją **wrogą,** czyli gniewną (bo ta emocja jest jej podstawowym motorem), bądź reaktywną (ponieważ często jest ona nieplanowaną reakcją na bieżące wydarzenie, takie jak prowokacja). Jeżeli cierpienie to służy sprawcy jedynie jako instrument do osiągnięcia innego celu (jak w wypadku rabunku czy wymuszenia), mamy do czynienia z agresją instrumentalną, czyli proaktywną (zaplanowaną). Zabiegi dentysty nie są więc agresją („ofiara" godzi się na cierpienie), do uznania zaś poczynań sprawcy za agresję niekonieczne jest ani faktyczne cierpienie ofiary (gdy agresja okazała się nieskuteczna), ani świadoma intencja wyrządzenia krzywdy (nie wszystkie bowiem swoje rzeczywiste cele człowiek sobie uświadamia).

Agresja i przemoc są poważnym problemem niemalże w każdym kraju i tak było zawsze. Jednak coraz mniej jest prawdy w twierdzeniu, że historia ludzkości to historia przemocy, ta ostatnia bowiem zanika w skali zarówno makro (ze stulecia na stulecie), jak i mikro (z dziesięciolecia na dziesięciolecie). W stosunku do liczby ludności coraz mniej jest zabójstw, napadów, wojen, tortur i przemocy - na przykład w średniowiecznej Anglii, gdzie w wielu hrabstwach zachowały się dokładne statystyki z wielu stuleci, dokonywano kilkaset więcej razy zabójstw niż współcześnie (Payne, 2004). Obserwacje społeczności plemiennych prowadzone przez antropologów przekonują, że około 30% mężczyzn ginie w nich z ręki innego mężczyzny, w wielu zaś takich społecznościach dopiero młodzieniec, który zabił, zyskuje pełnię praw męskich. Tak więc mit „szlachetnego dzikusa", dobrego z natury i nieskażonego cywilizacją, jest właśnie mitem i nie ma nic wspólnego z faktami (Pinker, 2005). W Polsce ostatniej dekady XX wieku odnotowywano ponad tysiąc zabójstw rocznie, a w 2008 roku jedynie 759. W szesnastowiecznym Paryżu ulubioną rozrywką było palenie kota - zwierzę zawieszano nad ogniem i stopniowo obniżano, zaś „widzowie (nie wyłączając królów i królowych) piszczeli z uciechy, widząc, jak kot - wyjący z bólu - zajmował się ogniem. Piekł się żywcem, a w końcu zamieniał w węgiel" (Pinker, 2009, s. 22). Współczucie dla zwierząt jest dobrym wskaźnikiem współczucia dla ludzi, które hamuje agresję. Ci zatem, którzy o współczesnym świecie mówią „cywilizacja śmierci", plotą po prostu głupstwa, choć wielu im wierzy.



Rycina 15.1. Odsetek Polaków odpowiadających twierdząco na pytanie, że ich okolica zamieszkania i Polska jako całość jest miejscem, gdzie żyje się bezpiecznie

Źródło: CBOS, 201 Ob.

Dlaczego tak wielu wierzy, że świat staje się coraz gorszy, a nasze czasy to bezprzykładne panowanie przemocy? Po pierwsze, choć jest lepiej niż kiedyś, przemoc wciąż pozostaje zjawiskiem niemalże codziennym - jak będzie o tym mowa dalej, ofiarą fizycznej przemocy pada w szkole jedna czwarta uczniów, od 10 do 20% kobiet zaś jest co najmniej raz w życiu zgwałconych (Koss i Harvey, 1991). Po drugie, przekonanie, że jest coraz gorzej, może paradoksalnie wynikać z tego, że faktycznie jest coraz lepiej, poprawa owocuje bowiem wzrostem oczekiwań co do tego, jak wygląda sytuacja normalna. Współcześnie żaden prezydent nie zabawia się w palenie kota - standardy tego, co dopuszczalne i normalne bardzo się zmieniły. Po trzecie, niemały wpływ mają tu media, które w pogoni za widownią z wielkim upodobaniem i częstością pokazują przemoc. Większość ludzi czerpie ogólne informacje 0 świecie wyłącznie z telewizji, ta zaś dostarcza niezwykle przekonujących złudzeń wzrokowych co do rozpowszechnienia i natężenia przemocy. Pouczające są tu dane zebrane przez Centrum Badania Opinii Społecznej, które od lat śledzi poczucie bezpieczeństwa Polaków. Jak ilustruje rycina 15.1, znaczna ich większość niezmiennie uważa za spokojną i bezpieczną swoją okolicę zamieszkania, którą zna z własnego oglądu. Natomiast duże wahania zaobserwowano dla „całej Polski" znanej z telewizji. W systemie komunistycznym (rok 1987) Polska wydawała się bardzo bezpieczna, gdyż w tamtych czasach w telewizji pokazywano tylko dobre wiadomości. Wraz z nastaniem wolności słowa uległo to radykalnej zmianie i przez całe lata 90. tylko mniejszość Polaków uznawała swój kraj za bezpieczny. Dopiero po kilkunastu latach Polacy nauczyli się, że telewizyjne obrazy są - do pewnego stopnia - złudzeniem, 1 przekonanie o bezpieczeństwie kraju powróciło.

15.1. Skąd się bierze zło: teorie agresji

Nauki społeczne, w tym psychologia społeczna, znacznie częściej i szybciej zajmują się zjawiskami negatywnymi niż pozytywnymi. Pierwsze teorie agresji sformułowano więc już w latach 30. XX wieku, pierwsze zaś teorie zachowań pomocnych - dopiero 40 lat później. Nie ma jednej teorii agresji, która byłaby powszechnie przyjmowana. Istnieje wiele różnych teorii, choć na koniec przeglądu najważniejszych koncepcji przytaczam ogólny model agresji, który można uznać za zaczątek takiej koncepcji.

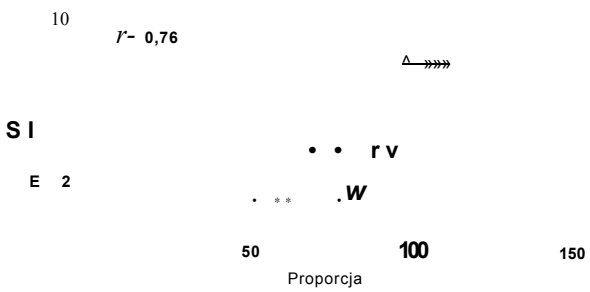
15.1.1. Agresja jako adaptacja

Historyczna i geograficzna powszechność agresji rodzi przypuszczenie, iż skłonność do tego zachowania jest biologicznie uwarunkowanym elementem ludzkiej natury. Wczesna wersja tego poglądu zakładała, że agresja jest instynktem, czyli wrodzonym i niezmiennym wzorcem zachowania, automatycznie wzbudzanym przez pojawienie się w otoczeniu odpowiednich „wyzwalaczy" oraz hamowanym przez wystąpienie odpowiednich „kontrwyzwalaczy". Organizm nie musi się uczyć znaczenia ani jednych, ani drugich, gdyż zdolność do stosownego reagowania na te bodźce jest mu wrodzona. Co więcej, agresja ma charakter spontaniczny, tzn. może pojawiać się bez jakichkolwiek powodów zewnętrznych. Wyjaśnia to hydrauliczna koncepcja agresji zakładająca, iż energia agresywna jest spontanicznie i w stałym tempie produkowana i gromadzona wewnątrz organizmu (na podobieństwo wody stale napływającej pod ciśnieniem do zbiornika). Nieustanny napływ tej energii miałby powodować konieczność jej okresowego rozładowywania przez agresywne zachowanie, co następuje pod wpływem pojawienia się typowych bodźców spustowych - wyzwalaczy agresji.

Głównym propagatorem teorii agresji jako instynktu był Konrad Lorenz (1996), współtwórca etologii, nauki o zachowaniu zwierząt. Jego prace zyskały sobie niegdyś znaczną popularność, gdyż były poparte widowiskowymi obserwacjami agresji u zwierząt, wyjaśnianie agresji ludzkiej w kate-

goriach wrodzonego instynktu zostało jednak odrzucone. Większość danych potwierdzających teorię instynktu pochodzi z obserwacji niższych zwierząt, w odniesieniu do ssaków danych takich prawie brak, zaś w odniesieniu do ludzi brak ich zupełnie. Choć prace etologów pełne są anegdot o tym, jak to wypięte piersi czy wywatowane ramiona przypominają „podobne" agresywne zachowania ptaków (Morris, 1974), prawie sto lat badań nad ludzką agresją nie pozwoliło znaleźć ani jednego automatycznego jej wyzwalacza u ludzi czy prymatów. Oczywiście, jeżeli wyjaśnienia etologiczne miałyby mieć jakikolwiek sens, sygnał taki powinien być łatwo i powszechnie zauważalny. W odniesieniu do ludzi nie ma też żadnych danych sugerujących kumulowanie się popędu agresywnego ani też czasowe zanikanie agresji pod wpływem uprzedniego jej rozładowania. Przeciwnie, agresja prowadzi zwykle do dalszej agresji, nie do jej spadku (zob. rozdz. 15.4.1).

Współczesne podejście ewolucjonistyczne przyjmuje, że tendencja do agresji jest ewolucyjnie wykształconą adaptacją podnoszącą szansę przeżycia i sukcesu reprodukcyjnego. Ponieważ nakłady rodzicielskie mężczyzn są mniejsze od podobnych nakładów kobiet, kobiety są bardziej selektywne w wyborze partnera, mężczyźni zaś muszą silniej konkurować z innymi przedstawicielami swojej płci o dostęp do partnerek (zob. rozdz. 13.1). W konsekwencji mężczyźni są znacznie bardziej agresywni niż kobiety, różnica ta jest zaś szczególnie duża w wypadku agresji drastycznej, takiej jak przemoc i zabójstwa. We wszystkich regionach świata i analizowanych okresach historycznych sprawcami ponad 90% zabójstw są mężczyźni (Dały i Wilson, 2001). Dotyczy to także współczesnych USA, gdzie większość zabójstw jest dokonywana za pomocą broni palnej, nie wymaga więc siły fizycznej, którą mężczyźni zwykle górują nad kobietami. Co więcej, tylko wśród mężczyzn obserwuje się bardzo znaczny wzrost agresji w młodym wieku (15-29 lat), czyli w okresie, kiedy najsilniej konkurują na rynku matrymonialnym, a podobny wzorzec dotyczy także ofiar agresji - mężczyźni zabijają głównie innych mężczyzn. Dały i Wilson stwierdzili też, że ten **syndrom młodego mężczyzny** narasta, gdy są oni bezrobotni (wówczas agresja staje się głównym sposobem pozyskania dóbr) słabnie zaś, gdy mają stałą partnerkę, nie konkurują więc z innymi mężczyznami na rynku matrymonialnym. Agresja jest bardzo ryzykownym sposobem pozyskiwania dóbr (i partnerki), uciekają się do niej zatem osoby, które nie mogą ich nabyć w inny sposób. Wskazuje to,



Rycina 15.2. Proporcja młodych (15-29 lat) do starych (30 lat i więcej) mężczyzn w populacji kraju a intensywność konfliktów zbrojnych (przedstawiona jako logarytm zabitych na milion mieszkańców)

Źródło: Mesquida i Wiener, 1999, s. 185.

że agresywność jako adaptacja nie jest ślepym instynktem, lecz mechanizmem czy zbiorem mechanizmów psychologicznych wrażliwych na czynniki sytuacyjne.

Również wojny to zawsze dzieło mężczyzn, przeważnie młodych (Ghiglieri, 2001). Mityczne Amazonki nigdy nie istniały - są tworem wyobraźni starożytnych Greków. Na wojnę idą mężczyźni, a w nielicznych armiach świata zaciągających także „słabą płeć" (jak Izrael, a w niewielkim stopniu USA), kobiety w znacznej większości pełnią funkcje jedynie pomocnicze, nie bojowe. Co więcej, proporcja młodych do starych mężczyzn w populacji jest bardzo silnym predyktorem konfliktów grupowych. Korelacja między odsetkiem młodych mężczyzn a intensywnością wojen (głównie domowych) mierzonych liczbą ofiar śmiertelnych (wyliczona dla 153 krajów w końcu XX wieku) wyniosła aż 0,76, co ilustruje rycina 15.2. Podobnie związek ten przedstawia się dla społeczeństw plemiennych oraz różnych przeszłych okresów historycznych naszej własnej cywilizacji (Mesquida i Wiener, 1999). Najbardziej zdumiewające jest to, że korelacja ta utrzymuje się na wysokim poziomie także wtedy, kiedy kontroluje się poziom zamożności krajów, nierówności ekonomiczne (mierzone wskaźnikiem Giniego), gęstość zaludnienia i wszelkie inne czynniki, które można tu podejrzewać o istotną rolę. Krótko mówiąc, im więcej młodych mężczyzn w populacji, tym większe ryzyko wybuchu wojny i zdaje się to nie zależeć od jakichkolwiek innych czynników.

15.1.2. Agresja jako skutek frustracji

Teoria **frustracji-agresji,** sformułowana przez grupę badaczy z Yale University (Dollard et al., 1939), głosiła, iż każda agresja jest wynikiem frustracji, każda zaś frustracja rodzi tendencję do agresji. Frustracja to zablokowanie skierowanej na

cel aktywności organizmu bądź też stan wewnętrzny wynikający z napotkania takiej przeszkody. Wzbudzana frustracją tendencja do agresji jest tym większa: 1) im większa jest wartość zablokowanego celu; 2) im bardziej jego osiągnięcie jest przez daną frustrację uniemożliwione oraz 3) im większa liczba działań zostaje zablokowana. Pobudzenia wywoływane różnymi frustracjami mogą się kumulować w organizmie, dzięki czemu „niewielkie frustracje dodają się do siebie, wytwarzając agresywną reakcję o większej sile, niż można by normalnie oczekiwać na podstawie frustrującej sytuacji bezpośrednio poprzedzającej tę agresję" (ibidem, s. 31).

Według tej teorii, wywołane frustracją pobudzenie zawsze prowadzi do agresji, choć nie zawsze jest ona ujawniana i kierowana na czynnik wywołujący daną frustrację. Wyrażanie agresji hamuje strach przed karą. Jeżeli strach jest wystarczająco duży, by zahamować agresję kierowaną na sprawcę frustracji, następuje albo przemieszczenie, albo zmiana postaci agresji. Przemieszczenie agresji polega na jej skierowaniu na inny obiekt zagrożony słabszą karą - na przykład sfrustrowany przez szefa mąż kieruje swoją wrogość nie na niego, lecz na żonę. Zmiana postaci agresji polega na jej zastąpieniu inną reakcją agresywną, słabiej zagrożoną karą - zamiast otwarcie atakować żonę, mąż opowiada złośliwe dowcipy o kobietach. Przemieszczenia agresji dowodzi zgodnie kilkadziesiąt badań (Marcus-Newhall et al., 2000), które pokazały, że przemieszczona agresja jest tym większa: 1) im bardziej jej ofiara jest podobna do pierwotnego sprawcy frustracji; 2) im bardziej negatywny jest kontakt z ofiarą przeniesionej agresji oraz 3) im mniejsza jest początkowa frustracja. Ten ostatni wynik sprawia wrażenie paradoksalnego, w istocie jednak jest on dość logiczny i wynika z zasady kontrastu - na tle bardzo dużej frustracji to, co robi ofiara agresji przeniesionej wydaje się mniej dotkliwe i w rezultacie agresja przeniesiona słabnie.

Teoria frustracji-agresji była pierwszą jasno wyrażoną psychologiczną koncepcją agresji i zyskała sobie ogromną popularność, wchodząc na trwałe do myślenia zarówno psychologicznego, jak i potocznego. Wydaje się to jednak wynikiem raczej jej prostoty i poręczności (np. dostarcza ona łatwej wymówki przed odpowiedzialnością za agresję: „to nie moja wina, byłem sfrustrowany") niż prawdziwości. Ogromna liczba badań zainspirowanych tą teorią pokazała liczne ograniczenia ogólności wypełniających ją twierdzeń i konieczność jej modyfikacji.-Kolejne modyfikacje można wyrazić następującymi hasłami: nie tylko agresja, nie każda frustracja, nie sama frustracja i nie frustracja, lecz inne czynniki.

Pierwsza modyfikacja jest dość oczywista: następstwem frustracji jest nie tylko agresja, ale przede wszystkim nasilenie zachowań ukierunkowanych na usunięcie przeszkody, a także regresja (pod wpływem frustracji zachowanie dzieci ulega prymitywizacji i upodabnia się do zachowania dzieci młodszych), fiksacja (uporczywe powtarzanie jakiejś reakcji niemającej instrumentalnego znaczenia), apatia i wycofanie się, redukcja samego napięcia bez prób zmiany jego źródła (alkohol, narkotyki), a nawet zaburzenia psychosomatyczne (jak dowodzą liczne badania podsumowane przez Bandurę, 1969). Modyfikacja ta została powszechnie zaakceptowana i zrodziła pytanie, co sprawia, że frustracja prowadzi do takich, a nie innych efektów - co decyduje, że skutkuje ona agresją, a nie na przykład fiksacją. Odpowiedź najprostsza jest taka, że nie każda frustracja powołuje agresję, lecz tylko niektóre jej rodzaje. Wiele badań wykazało, że frustracja nasila agresję szczególnie lub wyłącznie wtedy, kiedy jest ona arbitralna, czyli zamierzona przez sprawcę, choć niczym nieuzasadniona. Ludzie generalnie zdają się wyznawać normę, że jeżeli zadana im frustracja jest czymś uzasadniona, to mniej zasługuje ona na wzajemność i agresję w stosunku do sprawcy niż wtedy, kiedy pozostaje jedynie skutkiem jego widzimisię. Fakt, iż agresję wzbudzają tylko niektóre frustracje, wymaga jednak znacznego przeformułowania pierwotnej teorii frustracja-agresja, ponieważ dowodzi, iż sama frustracja nie wystarcza do wzbudzenia agresji. Muszą jej towarzyszyć jakieś dodatkowe czynniki, których oryginalna teoria nie uwzględniała. Berkowitz (1965) postulował, że takim czynnikiem są sygnały wywoławcze agresji. Termin ten oznacza „bodźce skojarzone z czynnikami wzbudzającymi gniew aktualnie lub w przeszłości. Własność takiego sygnału mogą mieć też obiekty mające jakiś związek z agresją w ogólności" (ibidem, s. 308). W myśl tej koncepcji do pojawienia się agresji konieczne jest zarówno pobudzenie wywołane frustracją, jak i obecność sygnałów wywoławczych agresji. Im silniejsze pobudzenie, tym słabsze sygnały wystarczają do jej wystąpienia, a im pobudzenie słabsze, tym sygnały te muszą być silniejsze. Frustracja powoduje jedynie gotowość do agresji zamienianą w czyny pod warunkiem obecności odpowiednich sygnałów wywoławczych.

Głównym problemem tej koncepcji jest niejasność pojęcia sygnału wywoławczego. Jeśli przytoczoną definicję potraktować dosłownie, to niemal

każdy bodziec jest takim sygnałem (ponieważ ma ,jakiś związek z agresją"), a w każdej sytuacji naturalnej powinno się znajdować wiele takich bodźców. Konieczne jest więc ograniczenie pojęcia „sygnał wywoławczy" do bodźców jedynie silnie skojarzonych z agresją, takich jak widok broni. W eksperymencie Berkowitza i LePage'a (1967) badani rozgniewani bądź nierozgniewani na inną osobę zadawali jej szoki elektryczne, podczas gdy obok aparatu leżał pistolet i rewolwer albo rakiety tenisowe. Osoby rozgniewane zadawały silniejsze szoki w obecności broni niż pod jej nieobecność. Ten efekt broni skłonił Berkowitza do dramatycznej sugestii, że „pistolety nie tylko przemoc umożliwiają, ale mogą ją i stymulować. Cyngiel jest pociągany przez palec, ale i palec może zostać pociągnięty przez cyngiel" (1968, s. 22). Eksperyment ten spotkał się z krytyką metodologiczną (trudno sensownie uzasadnić pojawienie się broni w trakcie eksperymentu psychologicznego) i w wielu późniejszych badaniach nie udało się powtórzyć jego wyników. Dokonana przez Carlsona i współpracowników (1990) metaanaliza 31 badań nad efektem broni wykazała jednak, że większość z nich ujawnia ten efekt, natomiast nie udaje się go uzyskać wtedy, kiedy badani zdają sobie sprawę z tego, iż przedmiotem eksperymentu jest agresja i jej zależność od obecności broni. Przy tym sam widok broni automatycznie aktywizuje myśli i pojęcia o agresywnej treści. Co ciekawe, podobnie działa seks, który też jest sygnałem wywoławczym agresji. Thomas Mussweiler i Jens Forster (2000) wykazali w serii badań, że aktywizacja treści związanych z seksem prowadzi do ułatwienia percepcji wyrazów dotyczących agresji (szybszego identyfikowania słów o agresywnej treści wyświetlanych na ekranie komputera), choć aktywizacja treści agresywnych nie ułatwia percepcji bodźców o treści seksualnej. To jednokierunkowe skojarzenie seksu z agresją występuje zarówno u kobiet, jak i u mężczyzn, choć ma dla nich odmienne konsekwencje. U mężczyzn, choć nie u kobiet, aktywizacja seksu nasila agresję (zapewne dlatego, że to zwykle oni są sprawcami agresji seksualnej). U kobiet, choć nie u mężczyzn, aktywizacja seksu nasila z kolei skłonność do interpretowania niejednoznacznego zachowania mężczyzny jako agresywnego (zapewne dlatego, że to kobiety są zwykle ofiarami agresji seksualnej).

Dobrym sposobem sprecyzowania niejasnego pojęcia „sygnał wywoławczy" jest eksperymentalne wytworzenie skojarzenia między jakimś bodźcem i agresją czy gniewem, a następnie sprawdzenie, czy pojawianie się tego bodźca nasila agresję.

Tabela 15.1. Natężenie agresji wyrażone długością szoku zadawanego ofierze (w sekundach) za pomocą aparatu, którego kolor był lub nie był skojarzony z uprzednią agresją

Koior aparatu	Uwarunkowanie zieleni	
	TAK	NIE
Zielony	$0{,}89_a$	$0{,}66_b$
Czerwony	$0{,}62_b$	$0{,}62_b$

Wartości średnie oznaczone różnymi indeksami dolnymi są istotnie różne przy $p < 0{,}05$.

Źródło: Frączek, 1974, s. 228.

Takie podejście zrealizował Adam Frączek (1974), który najpierw uwarunkował badanych na kolor zielony (po zapaleniu się zielonej lampki otrzymywali szoki elektryczne), a następnie prosił ich o wystąpienie w roli nauczycieli, którzy za pomocą kar (szoków elektrycznych) mieli doprowadzić innych ludzi do wyuczenia się pewnego zadania. Jak wskazują wyniki z tabeli 15.1, badani, dla których zieleń stanowiła sygnał wywoławczy agresji, zadawali więcej szoków, kiedy pracowali na zielonym aparacie, niż uczestnicy pracujący na aparacie neutralnego koloru (bądź ci, których w ogóle nie wyuczano negatywnego znaczenia zieleni). Ważne jest to, że badani Frączka w ogóle nie byli sfrustrowani czy zagniewani, co sugeruje, że sygnały wywoławcze nasilają agresję nawet przy braku pobudzenia (frustracji). Sam efekt broni uzyskiwany jest zresztą bez pobudzenia, a wiele badań wykazało też występowanie agresji pod nieobecność jej sygnałów wywoławczych. W sumie zarówno frustracja, jak i sygnały wywoławcze nasilają agresję, choć żaden z tych czynników nie jest konieczny do jej wystąpienia, co ostatecznie skłoniło Berkowitza (1989) do wycofania się ze swojej koncepcji. Skoro frustracja nie jest konieczna do wystąpienia agresji, to co jest? Berkowitz (ibdiem) twierdzi, że konieczne jest jedynie występowanie negatywnego pobudzenia emocjonalnego interpretowanego przez jednostkę jako gniew, a seria jego badań dowiodła, że na przykład trzymanie ręki w lodowatej wodzie nasila agresję. Niżej omawiane wyniki badań świadczą jednak o tym, że nawet to nie jest konieczne. Agresja zarówno wroga, jak i przede wszystkim instrumentalna możliwa jest bez jakichkolwiek przyczyn o emocjonalnej naturze i niekiedy stanowi rezultat na przykład jedynie naśladownictwa innych osób.

Teoria frustracji-agresji wystartowała od twierdzenia, że frustracja stanowi konieczny i wystarczający warunek agresji. W rzeczywistości frustracja nie jest ani konieczna do jej wystąpienia, ani sama w sobie do tego nie wystarcza. Nie znaczy

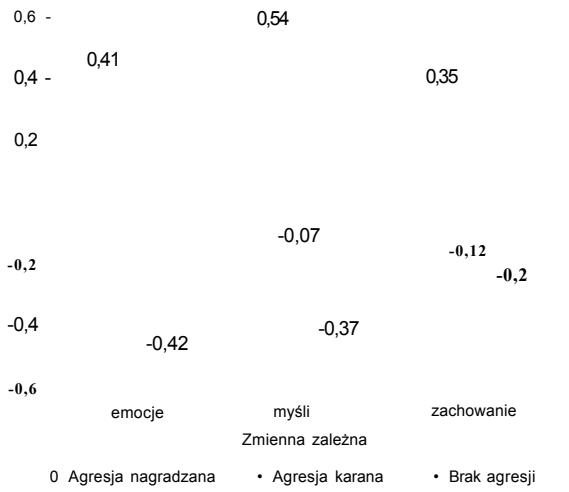
to, że między frustracją i agresją nie ma związku. Często faktycznie współwystępują one ze sobą, ale wcale nie zawsze, a jeżeli już tak jest, to nie z powodów pierwotnie zakładanych przez badaczy z Yale. Frustracja nie wzbudza specyficznie agresywnego popędu, który musiałby doprowadzić do agresji bezpośredniej lub przemieszczonej, a sama agresja nie jest skutkiem popędu. Frustracja po prostu często stanowi prowokację prowadzącą do wrogich myśli, a prawie zawsze nasila też pobudzenie emocjonalne, które może wywodzić się z wielu różnych źródeł i szybko wygasa z upływem czasu. W zależności od sposobu rozumienia przez jednostkę aktualnej sytuacji pobudzenie to może prowadzić do agresji bądź nasilać inne zachowania lub nie mieć żadnych konsekwencji. Równie dalekie od prawdy okazały się inne twierdzenia teorii frustracji-agresji (zob. rozdz. 15.4.1).

15.1.3. Agresja jako skutek uczenia się

Proste obserwacje następstw agresji w przedszkolu wskazują, że w wyniku aż 80% aktów agresji dziecko uzyskuje to, czego chce - uwagę nauczyciela, zabawkę, terytorium (Patterson, Littman i Bricker, 1967). Sugeruje to, że agresja może być bardzo skuteczną metodą pozyskiwania różnych nagród, a skoro tak, to ludzie powinni się jej bez trudu uczyć. Takie uczenie się agresji następuje za pośrednictwem procesów warunkowania sprawczego i modelowania.

Warunkowanie sprawcze jest procesem, za pomocą którego organizm uczy się znaczenia pierwotnie obojętnej reakcji, czyli tego, że sprawia ona pojawianie się pożądanych stanów rzeczy. Jeżeli po jakimś zachowaniu następuje nagroda, szansa wystąpienia tego zachowania w przyszłości rośnie. Jest to podstawowa prawidłowość uczenia się potwierdzona w setkach badań. Jeżeli więc agresja prowadzi do uzyskania jakiejś nagrody, winna się ona utrwalać i narastać u danej jednostki. Pozostaje rozstrzygnąć, co może być taką nagrodą. Początkowo twierdzono, że agresja jest samoistnie nagradzająca, że taką funkcję spełnia samo działanie agresywne i obserwacja jego skutków. Przewidywanie takie wynika zarówno z teorii instynktu, jak i z teorii frustracji-agresji (nagradzająca jest wywoływana agresją redukcja napięcia). Badania nie potwierdzają jednak tego rodzaju sadystycznych skłonności u ludzi. W rzeczywistości wzrost cierpienia ofiary silnie hamuje agresję ludzi słabo do niej pobudzonych, co niekiedy zanika u osób sprowokowanych mocno, ale i one nie nasilają agresji pod wpływem wzrostu cierpienia ofiary (Rule Leger, 1976). Choć niektóre dane świadczą o tym, że obserwowanie umiarkowanych objawów cierpienia jednostki denerwującej jest przyjemne, brak dowodów na to, iż przyjemność ta funkcjonuje jako nagroda, obserwacja zaś cierpienia osoby, do której mamy neutralny stosunek, jest nieprzyjemna (Zillmann, 1979). Ważnym rodzajem nagrody pozostaje w kontekście agresji redukcja nieprzyjemnych stanów psychicznych. Agresja często stanowi odpowiedź na nieprzyjemną prowokację czy agresję innych osób - jeżeli więc usuwałaby te stany skutecznie, powinno to prowadzić do jej wzmocnienia. Istotnie, początkowo nieśmiałe dzieci stają się coraz bardziej agresywne, jeżeli ich agresywna odpowiedź na zaczepki innych dzieci kończy się sukcesem, choć nie dzieje się tak, gdy okazuje się nieskuteczna (Patterson, Litham i Bricker, 1967).

Ogromna liczba danych przekonuje, że w istocie nasila agresję każda nagroda, zarówno zewnętrzna (pieniądze, wygranie rywalizacji, uznanie innych), jak i „wewnętrzna" w postaci wzrostu samooceny (Geen, 2001). Ilustracją może być seria badań nad efektami nagradzania i karania aktów agresji podczas popularnej gry wideo „Carmageddon" (Carnagey i Anderson, 2005). W każdym badaniu uczestnicy rozgrywali przez 20 minut albo oryginalną wersję gry nagradzającą przemoc (jeden punkt za „rozjechanie" samochodem jednego przechodnia), albo wersję z karaniem za przemoc (minus jeden punkt za rozjechanie przechodnia), albo wersję, która uniemożliwiała przemoc (przechodniów w ogóle nie było). W badaniu pierwszym bezpo-



Rycina 15.3. Wpływ gry wideo na agresywne emocje, agresywne myśli i agresję w zachowaniu w zależności od tego, czy akty agresji podczas gry były nagradzane, karane bądź też w ogóle ich nie było (wyniki standaryzowane)

Źródło: Camagey i Anderson, 2005, s. 888.

średnio po grze mierzono wrogość jako bieżący stan emocjonalny - uczestnicy dokonywali samoopisu na takich skalach, jak „czuję wściekłość", Jestem zezłoszczony" czy „ogarnia mnie furia". W badaniu drugim mierzono stopień aktywizacji agresywnych treści, prosząc ich o uzupełnianie ciągów liter brakującymi literami tak, aby stały się sensownymi słowami. Np. „ki--" można uzupełnić jako „kiss" (pocałunek) albo „kill" (zabić). Wskaźnikiem była liczba zakończeń tworzących słowa 0 treści agresywnej. W badaniu trzecim uczestnicy rozgrywali jeszcze jedną grę, tym razem z partnerem, którego w wypadku przegranej mogli ukarać za pomocą silnego hałasu (miał on słuchawki na uszach). Miarą agresji w zachowaniu były częstość 1 intensywność uderzeń hałasem. Jak pokazuje rycina 15.3, wyniki okazały się wewnętrznie spójne. Nagradzanie agresji przejawianej podczas gry prowadziło do wzrostu natężenia wrogich emocji, treści poznawczych i zachowania. Karanie agresji powodowało jej spadek w zachowaniu, ale natężenie treści i emocji agresywnych okazywało się i tak większe niż w warunkach kontrolnych, gdzie gra nie była związana z przemocą.

Podobnie jak wszystkich innych zachowań, ludzie uczą się agresji nie tylko na podstawie własnych doświadczeń, lecz także obserwując zachowanie innych oraz skutki, do jakich ono prowadzi. Uczenie się na podstawie cudzych doświadczeń nosi nazwę **modelowania,** które w odniesieniu do agresji może mieć trojakiego rodzaju skutki (zob. ramkę Teoria 15):

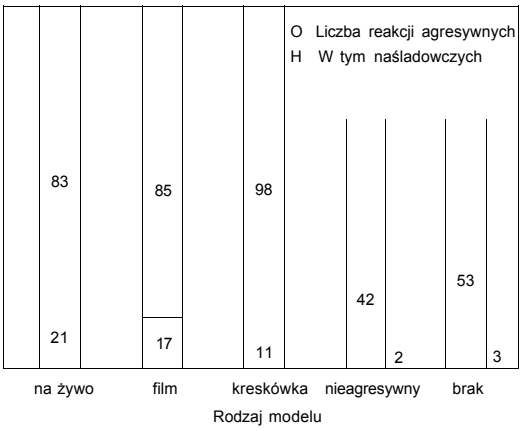
® obserwując innych, człowiek uczy się nowych, dotąd nieznanych sobie wzorców agresywnego zachowania (np. z filmów możemy się zorientować, jak skutecznie upokorzyć innego człowieka);

® obserwowanie skutków cudzej agresji osłabia zahamowania tych zachowań agresywnych, których obserwator już uprzednio się wyuczył;

• cudze zachowanie ułatwia wykonywanie analogicznych reakcji przez obserwatora, wzbudzając w nim podobne jak u „modela" emocje i motywacje.

Ilustracją tych wypływów modelowania są klasyczne badania nad modelowaniem reakcji agresywnych u dzieci (Bandura, Ross i Ross, 1961). Różne grupy przedszkolaków (wyrównane pod względem początkowej agresywności przejawianej w zachowaniu) zostały przydzielone do trzech warunków eksperymentalnych i dwóch kontrolnych. W warunkach „modela na żywo" dzieci obserwowały dorosłą osobę wykonującą szereg agresywnych działań skierowanych na dużą, dmuchaną lalkę z plastiku (uderzała ona lalkę w nos, waliła ją młotkiem, wydawała wrogie okrzyki itp.). W warunkach filmowej agresji realistycznej dzieci oglądały to samo, tyle że na ekranie. W warunkach agresji nierealistycznej dzieci oglądały te akty przemocy w konwencji filmu rysunkowego (na ekranie TV, a dorosła osoba była przebrana za kota). Czwarta grupa dzieci obserwowała dorosłą osobę zachowującą się w nieagresywny sposób, grupa piąta zaś w ogóle nie miała okazji obserwować osoby modelowej. Następnie każde dziecko poddano frustracji (pokazano atrakcyjne zabawki, ale nie pozwolono się nimi bawić) i przez 20 minut obserwowano przez jednostronne lustro jego zabawę. Rycina 15.4 przedstawia średnią liczbę zarówno wszystkich, jak i naśladowczych reakcji agresywnych ujawnianych przez dzieci z poszczególnych grup.

Obserwacja wszystkich trzech modeli prowadziła do nowych form zachowania - pojawienia się takich reakcji agresywnych, które przejawiał model, a które prawie wcale nie ujawniały się spontanicznie u dzieci z grup kontrolnych. Model nierealistyczny okazał się przy tym mniej skuteczny od modelu na żywo. Ponadto obserwowanie agresywnych modeli powodowało rozhamowanie czy też ułatwienie agresji - dzieci z warunków eksperymentalnych przejawiały więcej reakcji agresywnych, nie tylko naśladowczych, lecz także takich, które już przedtem znajdowały się w repertuarze ich zachowań. Model nierealistyczny okazał się przy tym równie skuteczny, jak dwa modele realistyczne. Wreszcie obserwowanie modela nieagresywnego prowadziło do mniejszej agresji niż



Rycina 15.4. Ogólna liczba reakcji agresywnych (całe słupki) i reakcji naśladowczych (zacieniowane części słupków) ujawnionych przez dzieci z grup poddanych uprzedniemu oddziaływaniu różnych modeli

Źródło: na podstawie danych podsumowanych przez Bandurę, 1973.

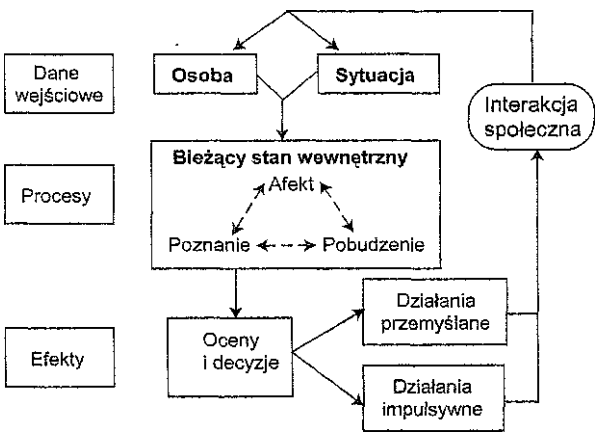
brak jakiegokolwiek modela. Późniejsze badania wykazały, że podatność na oddziaływania modeli zależy przede wszystkim od obserwowanych konsekwencji ich zachowań. Jeżeli agresywne zachowanie modela jest nagradzane (bądź pozostaje nieukarane, jak w badaniu przedstawionym na rycinie 15.4), to następuje wzrost agresji we własnym zachowaniu obserwatora. Jeżeli agresja modela zostaje ukarana, u obserwatorów występuje spadek agresji. Doświadczenia modela oddziałują jako zastępcze nagrody i kary, wywierające taki sam wpływ na zachowanie, jak nagrody i kary bezpośrednio doświadczane przez jednostkę. Odpowiedzialne są za to dwa mechanizmy (Bandura, 1973).

Po pierwsze, skutki cudzych działań agresywnych kształtują oczekiwania obserwatora co do instrumentalnej ich wartości, a więc przekonanie, że spotykają się one z nagrodą lub z karą, a oczekiwania te wpływają również na własne działania obserwatora. Ludzka agresja pozostaje jednak bardziej pod kontrolą poznawczą niż pod kontrolą samych kar i nagród. Jeżeli nasze przekonania o skutkach działań agresywnych różnią się od kar i nagród faktycznie po nich następujących, to swoje działania podporządkowujemy raczej tym przekonaniom niż faktycznym związkom działań z karami i nagrodami. Po drugie, emocjonalne doświadczenia modela wywołują podobne emocje u samego obserwatora, dzięki czemu występuje u niego proces zastępczego warunkowania sprawczego. Na przykład wywołany przez karę strach modela udziela się obserwatorowi, co prowadzi do zaniku karanych reakcji także u tego ostatniego. Ten mechanizm jest prawdopodobnie ograniczony jedynie do takich modeli, z którymi obserwator może się zidentyfikować. Jeżeli bowiem obserwator obdarza modela emocjami negatywnymi, emocje modela nie prowadzą do przeżywania tych samych emocji u obserwatora (Zillmann i Cantor, 1977). Wyjaśnia to, dlaczego działania osób o wysokim statusie społecznym i podobnych do obserwatora silniej są naśladowane niż działania osób o statusie niskim lub niepodobnych. Obserwowane skutki działań modela są jednak znacznie ważniejsze od jego właściwości, na przykład stopnia, w jakim jest on lubiany przez obserwatora.

Ogólnie rzecz biorąc, duża liczba danych dowodzi, że zachowania agresywne są nabywane, wywoływane, podtrzymywane i wygaszane stosownie do naszych przekonań o karach i nagrodach, z jakimi się spotykają (Bandura, 1973). Przekonania te wywodzą się nie tylko z naszych doświadczeń, lecz także z obserwacji doświadczeń cudzych.

15.1.4. Ogólny Model Agresji

Dużą część teoretyzowania i badań nad agresją syntetyzuje Ogólny Model Agresji sformułowany przez Craiga Andersona i Brada Bushmana (2002). Jak widać na rycinie 15.5, zakłada on dwie klasy wyznaczników agresji - osobiste i sytuacyjne. Wyznaczniki te decydują o agresywnym lub nieagresywnym zachowaniu dzięki temu, że kształtują bieżący stan wewnętrzny podmiotu. Istotą tego stanu jest wzajemne oddziaływanie procesów poznawczych, afektywnych (rodzaju doświadczanych emocji) i pobudzenia. Kluczowy dla agresji rodzaj poznania stanowi pojawianie się wrogich myśli - interpretacji cudzych zachowań jako celowo ukierunkowanych na krzywdę podmiotu. Z kolei kluczowym stanem afektywnym jest oczywiście emocja gniewu, a także doświadczanie stresu. Odrębnym wyznacznikiem agresji pozostaje pobudzenie fizjologiczne, którego wzrost z jednej strony nasila wszelkie reakcje dominujące w danej sytuacji, z drugiej zaś - wywoływać może transfer pobudzenia emocjonalnego, o którym mowa dalej. Te trzy rodzaje procesów bezpośrednio decydują 0 efektach końcowych - czyli ocenach bieżącej sytuacji i decyzjach (zachować się agresywnie czy też nie) oraz działaniach w reakcji na nią. Zarówno oceny, jak i działania mogą mieć charakter albo przemyślany, albo impulsywny i automatyczny (zob. rozróżnienie procesów automatycznych 1 kontrolowanych w rozdziale 3). Ogólny Model Agresji znajduje potwierdzenie w licznych badaniach nad wyznacznikami agresji, których część omawiam poniżej.



Rycina 15.5. Ogólny Model Agresji

Źródło: Anderson i Bushman, 2002, s. 34.

15.2. Indywidualne wyznaczniki agresji

Agresja była przedmiotem nie tylko refleksji teoretycznej, lecz także ogromnej liczby badań, których wyniki można różnie interpretować na gruncie poszczególnych koncepcji. Badania te doprowadziły do wykrycia wielu czynników wyznaczających natężenie agresji. Zgodnie z Ogólnym Modelem Agresji podzielimy je na wyznaczniki indywidualne (agresywność jako cecha, cechy osobowości, płeć) oraz sytuacyjne, z których najważniejsze są prowokacja, pobudzenie emocjonalne, normy i oczekiwania społeczne oraz alkohol i przemoc obserwowana w mass mediach.

15.2.1. Agresywność jako cecha

Ludzie wykazują silne różnice pod względem agresywności, które pojawiają się co najmniej w trzecim roku życia i - przynajmniej u mężczyzn - odznaczają się znaczną stałością w czasie (01-weus, 1979). Badania z zakresu genetyki behawioralnej polegające na porównywaniu podobieństwa (tutaj: pod względem agresji) osób w różnym stopniu spokrewnionych przekonują, że zmienność agresywności jest w ponad 50% uwarunkowana czynnikami genetycznymi (Miles i Carey, 1997). Na przykład bliźnięta jednoj aj owe bardziej są do siebie zbliżone pod względem poziomu agresji niż dwujajowe, nawet wówczas, gdy były wychowywane oddzielnie. Również metaanaliza badań porównujących podobieństwo dzieci adopcyjnych i biologicznych do ich rodziców prowadzi do podobnego wniosku: około połowy zmienności zachowań antyspołecznych można przypisać czynnikom genetycznym, około połowy zaś - czynnikom środowiskowym (Rhee i Waldman, 2002), przy czym tylko nieznaczna część owych wpływów środowiskowych ma związek z wychowaniem w tej samej rodzinie, co oznacza, że dzieci wychowane w tej samej rodzinie są do siebie podobne pod względem agresji jedynie w takim stopniu, jaki jest wyznaczany ich pokrewieństwem genetycznym. Ponieważ podobnie sprawy się mają i z innymi cechami osobowości, niektórzy psychologowie spekulują, że głównym czynnikiem socjalizacyjnym pozostaje nie rodzina, lecz grupa rówieśnicza (Harris J.R., 2000).

Kenneth Dodge (1980) wykazał, że najważniejszym czynnikiem odpowiedzialnym za chronicznie podwyższoną skłonność do agresji jest **wrogi wzorzec atrybucji,** czyli skłonność do interpretowania wieloznacznych zachowań innych ludzi jako wrogich („oblał mnie mlekiem, bo taki miał zamiar, a nie dlatego, że się potknął"). Dzieci agresywne i nieagresywne podobnie widzą sytuacje jawnie prowokujące i sytuacje zupełnie pozbawione prowokacji, w sytuacjach dwuznacznych jednak te pierwsze dostrzegają celową prowokację, w przeciwieństwie do tych drugich. Zgodnie z Ogólnym Modelem Agresji przedstawionym na rycinie 15.5, taka podwyższona skłonność do spostrzegania prowokacji pociąga za sobą wzrost pobudzenia oraz doświadczanie negatywnych emocji, co owocuje wzmożoną agresją. Do wzrostu agresywności przyczyniają się także inne cechy osobowości, zwykle w interakcji z pewnymi cechami sytuacyjnymi.

15.2.2. Cechy osobowości

Najważniejszym sytuacyjnym wyznacznikiem agresji jest, jak się przekonamy dalej, prowokacja, która w dużym stopniu decyduje o tym, czy agresja ma charakter gniewny i reaktywny (stanowiąc gniewną, silnie emocjonalną reakcję na cudzy atak), czy raczej instrumentalny i proaktywny (stanowiąc niesprowokowany atak na drugą osobą dla osiągnięcia jakiegoś innego celu niż samo jej cierpienie). Stąd też Ann Bettencourt i współpracownicy (2006), wykonując metaanalizę 63 badań nad związkiem między cechami osobowości a agresją przejawianą w zachowaniu, rozróżnili sytuacje prowokujące od niezawierających prowokacji. Jak ilustruje tabela 15.2, dwie cechy osobowości okazały się silnie związane z zachowaniami agresyw-

Tabeia 15.2. Związek cech osobowości z zachowaniem agresywnym przejawianym w warunkach neutralnych i prowokacji

Cecha	Warunki neutralne		Warunki prowokacji	
	d	%	*d*	%
Agresywność	0,85	80	0,71	76
Drażliwość	0,64	74	0,79	79
Gniewność	0,09	54	0,50	69
Osobowość typu A	-0,08	47	0,47	68
Ruminacja	-0,50	31	1,06	86
Podatność emocjonalna	0,24	59	0,50	69
Narcyzm	0,11	54	0,53	70
Impulsywność	0,00	50	0,49	69

d oznacza standaryzowaną (podzieloną przez odchylenie standardowe) różnicę między osobami o dużym i małym natężeniu cechy; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; odsetek oznacza procent osób agresywnych w grupie powyżej mediany z uwagi na zmienną umieszczoną w danym wierszu.

Źródło: na podstawie wyników metaanaliz wykonanych przez Bettencourta et al., 2006, s. 765.

nymi niezależnie od sytuacji. Pierwsza z nich to agresywność, czyli kwestionariuszowo mierzona skłonność do reagowania agresją oraz uczuciem wrogości i wrogimi myślami, druga zaś to drażliwość, czyli skłonność do wpadania w gniew i reagowania obrazą nawet na sytuacje, w których większość ludzi nie dostrzega żadnej prowokacji. Obie te cechy są zresztą ze sobą silnie skorelowane i wiążą się z dwiema cechami wielkiej piątki - neurotyzmem (dodatnio) i ugodowością (ujemnie).

Sześć kolejnych cech ma związek z nasiloną agresją tylko w warunkach prowokacji, są to więc cechy regulujące emocjonalne reakcje na tę ostatnią. Spośród nich uwagę zwraca **gniewność,** czyli nasilona skłonność do częstego popadania w emocję gniewu, ogólna podatność emocjonalna (stała skłonność do poczucia zestresowania, własnej nieadekwatności i nadwrażliwości na zagrożenia) oraz tendencja do **ruminacji,** czyli do „przeżuwania" i długotrwałego zalegania emocji wywołanych prowokacją bądź zniewagą. Podobną rolę odgrywa też osobowość typu A, czyli stała tendencja do udowadniania własnej wartości za pośrednictwem kolejnych osiągnięć, połączona z drażliwością i niecierpliwością oraz łatwością wpadania w gniew z powodu poczucia swojej nieadekwatności i wątpliwości co do własnych możliwości sprawczych, a co za tym idzie - ogólnych wątpliwości co do wartości swej osoby (Price, 1982). Agresja w warunkach prowokacji jest też nasilana dwiema innymi cechami o ogólniejszym charakterze - narcyzmem i impulsywnością. **Impulsywność** to mała zdolność do kontrolowania własnych emocji oraz wynikających z nich myśli i zachowań, co wiąże się z deficytami pamięci roboczej i myślenia, które są normalnie odpowiedzialne za utrzymanie celowego charakteru działań, wyciąganie wniosków z przeszłości i przewidywanie zdarzeń oraz zachowania antycypacyjne. Osoby impulsywne nie potrafią powstrzymać się przed okazaniem emocji, oprzeć się pokusie ani odczekać na odroczoną w czasie nagrodę (zwykle większą od natychmiastowej). Z kolei narcyzm to przesadna miłość do samego siebie, o której mowa dokładniej w rozdziale 7.1.3. Osoby narcystyczne mają samoocenę podwyższoną, ale niestabilną, spotykając się zatem z powątpiewaniem w ich wartość (co jest istotą większości prowokacji), reagują oburzeniem i silną agresją. Niemniej miłość narcyzów do własnej osoby jest tak wielka, że hamuje agresję w stosunku do osób, które co prawda zachowują się prowokacyjnie, ale są w jakiś szczególny sposób z nimi powiązane - na przykład mają tę samą datę urodzenia (Konrath, Bushman i Campbell, 2006).

15.2.3. Płeć

Jak przekonują dane dyskutowane w ostatnim rozdziale tego podręcznika, w zakresie większości zmiennych psychologicznych kobiety i mężczyźni różnią się znacznie mniej, niż sugeruje mądrość potoczna. W kilku dziedzinach jednak różnią się radykalnie, a jedną z nich jest agresja. Wszędzie na świecie mężczyźni są bardziej agresywni od kobiet, różnica ta dotyczy każdego rodzaju agresji i rośnie wraz z jej szkodliwością (zob. rozdz. 20.3), największa zaś staje się w wypadku morderstw. We wszystkich krajach i okresach historycznych, dla których dostępne są odpowiednie statystyki, stwierdza się, że mężczyźni zabijają około dziesięciu razy częściej, niezależnie od tego, czy ogólna stopa zabójstw jest w danym kraju mała (jak w obecnej Polsce), czy duża (jak w obecnej Rosji; Dały i Wilson, 1988). Jak już wspominałem, ciężka agresja pozostaje dziełem głównie młodych mężczyzn i przeważnie jest kierowana na innych mężczyzn.

Skąd tak wielka różnica płci? Z jednej strony można wskazywać, że twardość i agresja są powszechnym elementem roli męskiej i kulturowego stereotypu męskości, choć na podstawie tego rozumowania nie bardzo da się wyjaśnić, dlaczego niemal w każdej kulturze stereotyp ten zawiera agresję. Różnicę płci niełatwo też wytłumaczyć w kategoriach procesów uczenia się - agresja jest co prawda bardzo skutecznym (choć ryzykownym) sposobem pozyskiwania różnych dóbr, trudno jednak zrozumieć, dlaczego kobiety miałyby być mniej zdolne do jej uczenia się. Bardziej przekonujące jest wytłumaczenie różnicy płci w kategoriach adaptacji biologicznej, która rozwinęła się w znaczniejszym stopniu u mężczyzn jako przejaw ich ogólnie większej skłonności do rywalizacji z innymi mężczyznami przewidywanej przez teorię doboru płciowego. Jak już wskazywałem przy omawianiu tej teorii, wyjaśnia ona, dlaczego agresja jest charakterystyczna przede wszystkim dla mężczyzn młodych, dlaczego kierują oni swą przemoc głównie na innych mężczyzn i dlaczego agresja zanika u tych, którzy wychodzą z rynku matrymonialnego. Tylko koncepcja ewolucjonistyczna pozwala przewidywać, że agresja młodych mężczyzn rośnie w wypadku zaktywizowania motywów heteroseksualnych, ale wyłącznie wtedy, gdy świadkami ich zachowania są inni młodzi mężczyźni, co Griscevicius i współpracownicy (2009) trafnie nazwali zjawiskiem *aggress to impress.* Gdyby uznać większą agresję mężczyzn za adaptację, to pamiętać należy, że jak wiele innych ludz-

kich adaptacji jest ona bardzo plastyczna i silnie podatna na kontekst kulturowy oraz sytuacyjny. Na przykład współczesne społeczeństwa niezwykle się różnią poziomem agresji, który zwykle jest mierzony liczbą zabójstw przypadających na 100 tysięcy mieszkańców. W obecnej Polsce liczba ta wynosi 1,2, w niedalekiej zaś Rosji aż dziesięć razy więcej (14,2). Największa jest w Afryce i Ameryce Południowej (38,8 w Kolumbii), najmniejsza w krajach arabskich i Europie Zachodniej, gdzie utrzymuje się na podobnym poziomie co w Polsce. Zapewne najrozsądniejsze wyjaśnienie tego zróżnicowania stanowi idea, że agresja jest zachowaniem bardzo ryzykownym, którego ludzie dopuszczają się tym rzadziej, im więcej mają do stracenia (jak w krajach zamożniejszych i tych, w których lepiej działa egzekucja prawa).

15.3. Sytuacyjne wyznaczniki agresji

Jak wszystkie zachowania społeczne, agresja jest uwarunkowana nie tylko wyznacznikami osobistymi, lecz także sytuacyjnymi. Najważniejsze z nich to prowokacja, pobudzenie emocjonalne, zachowanie innych (rzeczywiste bądź obserwowane jedynie w mediach), normy społeczne i alkohol.

15.3.1. Prowokacja

Najsilniejszym sytuacyjnym wyznacznikiem agresji jest prowokacja w formie fizycznego ataku lub słownej obelgi. Prowokacja wywołuje agresję co najmniej z trzech powodów: 1) wzbudza gniew i cierpienie, motywując sprowokowaną osobę do ich pozbycia się za pośrednictwem agresji (lub ucieczki); 2) wzbudza pragnienie rewanżu poprzez agresję zgodnie z zasadą wzajemności; 3) podważa dobre mniemanie zaatakowanego o sobie i jego reputację, rodząc motywację do ich odbudowania.

Oczywiście dwa ostatnie powody odpowiadania agresją na prowokację pozostają pod silną poznawczą kontrolą sprowokowanej osoby. Jej reakcja uwarunkowana jest sposobem rozumienia działań prowokatora, a więc przekonaniem, że szkoda została wyrządzona oraz że prowokator ponosi za nią odpowiedzialność, co z kolei wymaga stwierdzenia, że atak był intencjonalny, a jego konsekwencje przewidywalne z punktu widzenia prowokatora (Rule i Ferguson, 1984). W rezultacie, w zależności od wyznawanych postaw i przekonań, to samo zdarzenie może być przez jednych ludzi rozumiane jako prowokacja usprawiedliwiająca agresję bądź też jako zdarzenie zgoła niewinne.

Sposób reagowania na prowokację jest silnie uwarunkowany kulturowo, przede wszystkim wychowaniem w tzw. kulturze honoru, w której nawet drobne utarczki stają się polem walki o prestiż i reputację, gdzie ceni się „zachowanie twarzy" i staje w obronie honoru własnego i rodziny w obliczu najmniejszej zniewagi. Kultura taka sankcjonuje agresję, nakazując ją jako właściwą reakcję na zniewagę, a jej elementy można odnaleźć w południowych stanach USA. Cohen, Nisbett, Bowdle i Schwarz (1996) poddawali studentów wychowanych w kulturze honoru (pochodzących z południa Stanów Zjenoczonych) bądź niewychowanych w takiej kulturze (pochodzących z północy) lekkiej zniewadze (w trakcie przechodzenia wąskim korytarzem badany był „niechcący" uderzany przez nieznajomego, który w dodatku mówił doń ‚jak chodzisz, dupku!"). W serii eksperymentów porównywano poziom wydzielania kortyzolu (hormon znamionujący przeżywanie stresu) oraz testosteronu (hormon znamionujący przygotowanie do agresji) po prowokacji, a także mierzono szereg innych zmiennych. Jak ilustruje tabela 15.3, prowokacja budziła silniejsze reakcje fizjologiczne u osób wychowanych w kulturze honoru. Uważały one także, że zaszkodziła ich męskości w oczach obserwatorów prowokacji oraz bardziej angażowały się w działania odbudowujące nadszarpniętą męskość - bezpośrednio po prowokacji witały się silniejszym uściskiem dłoni z nieznajomym.

Tabela 15.3. Wychowanie w kulturze honoru a sposób reagowania na obraźliwą prowokację nieznajomego

	Wychowanie w kulturze honoru	
	TAK	**NIE**
Wzrost poziomu kortyzolu w ślinie		
Brak prowokacji	0,42	0,39
Prowokacja	0,79	0,33
Wzrost poziomu testosteronu w ślinie		
Brak prowokacji	0,04	0,04
Prowokacja	0,12	0,06
Ocena własnej męskości w oczach innych		
Brak prowokacji	3,48	3,47
Prowokacja	3,05	3,34
Siła uścisku ręki		
Brak prowokacji	3,89	4,13
Prowokacja	4,46	4,07
Odległość w grze w kurczaki (cm)		
Brak prowokacji	274	191
Prowokacja	95	149

Źródło: na podstawie danych w Cohen et al., 1996.

Kiedy zaś korytarzem z naprzeciwka nadchodził atletycznej budowy osiłek (i badani mogli z nim rywalizować o to, kto pierwszy stchórzy i przystanie, jak w grze w kurczaki), osoby z kultury honoru bardziej starały się go zdominować po doznaniu prowokacji i zatrzymywały się dopiero w bardzo bliskiej odległości od niego.

Cohen i współpracownicy wiązali kulturę honoru ze społeczeństwami pasterskimi (i ich potomkami, którzy zasiedlili południowe regiony USA), rozumując, że w takim typie gospodarki można w mgnieniu oka stracić wszystko (Janosik porywa kierdel owiec bacy), co wymaga bezwzględnego dbania o reputację odstraszającą potencjalnych agresorów. Późniejsze badania wykazały jednak, że społeczną podstawą kultury honoru jest głównie zróżnicowanie statusu społecznego, jej mechanizmem psychologicznym zaś - kompensowanie niskiego statusu agresją w obliczu prowokacji. Analiza danych z 92 krajów z całego świata dowiodła, że rozpowszechnieniu pasterstwa w danym kraju rzeczywiście towarzyszy wzrost liczby morderstw w przeliczeniu na liczbę mieszkańców (korelacja r = 0,28), jakkolwiek pasterskiemu charakterowi kraju jeszcze silniej towarzyszy duże zróżnicowanie dochodów w poszczególnych warstwach społecznych (r = 0,40), czyli właśnie zróżnicowanie statusu. Okazuje się, że kiedy kontrolować wpływ zróżnicowania dochodów, związek pomiędzy pasterskim charakterem kraju a liczbą morderstw zanika do zera (Henry, 2009). Osoby o generalnie niskim statusie społecznym doznają w trakcie życia większej liczby epizodów poniżających (wskazujących na ich niewielką wartość społeczną), takich jak zniewaga, lekceważenie, wykluczenie czy napiętnowanie. Stosunkowo częste pojawianie się takich zdarzeń sprawia, że ludzie tacy stają się czujni i nadwrażliwi na obrazę, co z kolei nasila uciekanie się do strategii odbudowujących poczucie własnej wartości społecznej. Niski status ogranicza zakres tych strategii do stosunkowo najprostszych, takich jak agresja. Pozwala to zrozumieć, dlaczego kultura honoru i wzmożona agresja stosunkowo często pojawiają się wśród kibiców i pseudokibiców sportowych (Szmajke, Bąk i Adamus, 2004).

15.3.2. Pobudzenie emocjonalne

Drugim czynnikiem nasilającym agresję jest pobudzenie emocjonalne. Choć wiele filmów przedstawia zabójstwo z zimną krwią i dla zysku jako typowy obraz morderstwa, statystyki kryminalne przekonują, że jedynie 20-25% zabójstw popełnianych w Europie i USA motywowanych jest chęcią zysku. Motywami pozostałych są głównie konflikty, często między najbliższymi sobie osobami. Aż jedna trzecia wszystkich zabójstw ma miejsce w najbliższej rodzinie (Zillmann, 1979), choć dotyczy to osób raczej spowinowaconych niż spokrewnionych genetycznie. Podobnie rzecz się ma z innymi przejawami ciężkiej agresji, takimi jak uszkodzenie ciała.

Wzrost pobudzenia emocjonalnego wzmaga agresję co najmniej z dwóch powodów:

® pobudzenie nasila oddziaływanie prowokacji;

• silne pobudzenie osłabia poznawczą kontrolę zachowania.

Sformułowana przez Dolfa Zillmanna teoria **przesunięcia** pobudzenia (zob. ramkę Teoria 13) zakłada, że pochodzące z różnych źródeł pobudzenie emocjonalne sumuje się w organizmie i zwykle przypisywane jest w całości jednemu tylko czynnikowi. Ponieważ pobudzenie zalega jeszcze przez pewien czas w organizmie nawet po zaniknięciu jego źródła, zmiany otoczenia zaś i bodźców skupiających aktualną uwagę mogą być znacznie szybsze, „stare", niewygasłe jeszcze pobudzenie może zostać subiektywnie przesunięte na nowy bodziec, który pojawił się w już zmienionej sytuacji. Kiedy więc prowokacja występuje w momencie, gdy poddany człowiek przeżywa jeszcze jakieś „stare" pobudzenie, sumuje się ono z pobudzeniem nią wywołanym. W rezultacie aktualna prowokacja jest odbierana jako silniejsza, co prowadzi do wzrostu gniewu i agresji - w taki sposób działa pobudzenie wskutek uprzedniego wysiłku fizycznego, oglądania filmów o erotycznej, agresywnej, a nawet komicznej treści czy słuchania muzyki lub hałasu (Zillmann, 1979). Agresja rośnie, jeżeli wkrótce przed prowokacją albo wkrótce po niej zostanie u sprowokowanej osoby wywołany dodatkowy wzrost pobudzenia. Treść powodującego to czynnika nie ma znaczenia, istotny jest natomiast czas upływający między końcem działania owego czynnika a agresją.

Drugą przyczyną wpływu pobudzenia na agresję pozostaje fakt, iż obniża ono poznawczą kontrolę zachowania. Znane prawo Yerkesa-Dodsona orzeka krzywoliniowy związek między wielkością pobudzenia a sprawnością działania. Początkowy wzrost pobudzenia wywołuje przyrost, dalszy zaś - powoduje spadek sprawności działania. Im bardziej skomplikowane zadanie, tym mniejszy poziom pobudzenia wystarcza do osłabienia sprawności działania. (Świadomi tego kaprale wszystkich armii świata starają się więc wymusztrować swoich rekrutów do tego stopnia, by wyuczyli pożądane wzorce zachowania tak dalece, że nie ulegną one

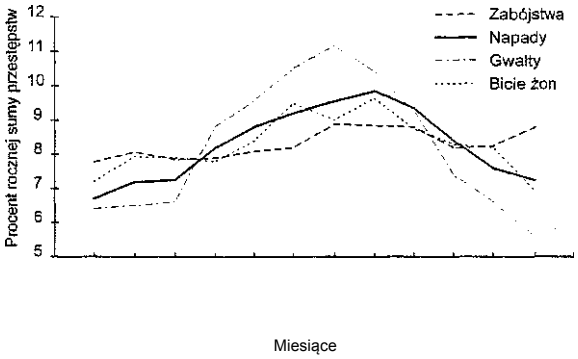
dezorganizacji nawet w warunkach silnego pobudzenia.) Poznawcza kontrola zachowania agresywnego, a więc jego regulacja interpretacją bieżącej sytuacji i oczekiwanymi konsekwencjami działań, jest zadaniem skomplikowanym. Pozwala to oczekiwać, iż: 1) poznawcza kontrola reakcji na prowokację załamuje się w wypadku silnego pobudzenia oraz 2) załamanie to następuje szybciej przy zachowaniach regulowanych świadomie niż przy opartych na dobrze wyuczonych i zautomatyzowanych nawykach (Zillmann, 1987).

Przy umiarkowanym poziomie pobudzenia reagowanie na prowokacje regulowane jest poznawczo, czyli sposobem rozumienia sytuacji, przewidywanymi konsekwencjami własnego działania oraz tego, jak ocenią nas inni i jak sami siebie ocenimy. Wzrost pobudzenia powoduje jednak dezorganizację tych procesów myślenia, a zachowanie zaczyna być regulowane przez prostszy system kontroli - wyuczone nawyki, zautomatyzowane reakcje na bodźce. Jeżeli jednostka wykształciła agresywne wzorce postępowania, na przykład automatycznego reagowania agresją na prowokację, to przy dużym pobudzeniu emocjonalnym będzie postępować agresywnie, nawet jeżeli jest to nieopłacalne ze względu na przewidywane przez nią kary grożące za agresję. Wreszcie jeszcze silniejszy wzrost pobudzenia powoduje dezorganizację kontroli zachowania nawet przez nawyki - człowiek zdaje się pozbawiony jakichkolwiek mechanizmów wewnętrznej kontroli, „wpada w szał" czy „wali na oślep" w to, co wydaje mu się źródłem awersyjnej stymulacji, bądź rozładowuje pobudzenie w inny, nieprzewidywalny sposób. Sekwencja ta wydaje się dość przekonująca i zgodna z potocznym obrazem dynamiki agresji - na przykład wiele systemów prawnych zna i stosuje pojęcie przestępstwa w afekcie. Dobrze też przystają do niej opisy narastania przemocy w rodzinach, a także wspomniany już fakt, że frustracja nasila agresję jedynie bądź przede wszystkim u tych osób, które uprzednio nauczyły się agresywnego postępowania.

Nasilenie agresji przez pobudzenie emocjonalne ukrywa się za jej wzrostem pod wpływem różnych czynników wywołujących nieprzyjemne emocje, takich jak ból czy zbyt wysoka lub zbyt niska temperatura. Badania prowadzone w różnych krajach o umiarkowanym klimacie (Francja, Niemcy, USA, Wielka Brytania, Włochy) pokazują związek między miesiącem roku a natężeniem przestępczości. Jak wskazuje rycina 15.6, najwięcej przestępstw agresywnych popełnianych jest w lipcu i sierpniu, czyli najcieplejszych miesiącach roku. Ponadto liczba przestępstw jest wyższa zarówno w latach, jak i dniach gorących niż chłodnych; w obrębie tego samego kraju stwierdza się większą liczbę przestępstw w regionach gorących niż chłodnych; w krajach o wyższej temperaturze rocznej odnotowuje się stosunkowo więcej przestępstw (Anderson et al., 2000), wreszcie zależność tę obserwuje się również w laboratoryjnych badaniach. Opisane korelacje dotyczą jedynie przestępstw z wyraźnym elementem przemocy (ale nie kradzieży czy oszustw), a większość z nich utrzymuje się nawet po wytrąceniu wpływu innych czynników nasilających przestępczość. Wpływ temperatury na przestępczość nie ulega wątpliwości, podobnie jak społeczna doniosłość problemu. Pozostaje pytanie, jak związek ten wyjaśnić.

Hipoteza ucieczki od negatywnych emocji (Baron, 1979) zakłada, że wzrost temperatury pociąga za sobą negatywne emocje, których jednostka pozbywa się albo za pośrednictwem agresji (kiedy temperatura już wzrosła, ale nie jest jeszcze bardzo dolegliwa), albo przez wycofanie się z nieprzyjemnej sytuacji (kiedy temperatura jest już dolegliwa, a własna agresja mogłaby nasilić awersyjność sytuacji). Hipoteza ta zakłada więc związek krzywoliniowy: początkowy wzrost temperatury nasila agresję, po przekroczeniu jednak pewnego punktu tendencja do agresji spada. Laboratoryjne badania Barona i Bella (1975) wskazują, że w większości sytuacji punkt przegięcia pojawia się tuż poniżej 30°C.

Hipoteza przesunięcia pobudzenia i fałszywej interpretacji jego przyczyn przyjmuje, że istotna jest nie tyle negatywność emocji, ile poziom niespecyficznego pobudzenia spowodowanego wzrostem temperatury. Pobudzenie wywołane różnymi czynnikami sumuje się w organizmie człowieka i przypisywane jest przez niego jednemu tylko, uwypuklonemu w danym momencie źródłu. Jeże-



Rycina 15.6. Miesięczny rozkład zabójstw, napadów, gwałtów i bicia żon

Źródło: na podstawie danych zebranych przez Andersona, 1988.

li temperatura jest czynnikiem pozostającym jedynie w tle, a na przykład prowokacja ze strony innego człowieka stanowi przedmiot uwagi podmiotu, przypisze on całe przeżywane pobudzenie prowokacji. W rezultacie jego agresja będzie tym silniejsza, im wyższa temperatura (związek prostoliniowy). Jeżeli jednak temperatura skupia na sobie świadomą uwagę podmiotu, to w niej właśnie upatruje on przyczynę swojego pobudzenia (nawet jeżeli częściowo wynika ono z innych źródeł, na przykład z prowokacji). W rezultacie dalszy wzrost temperatury powodować może spadek agresji (zob. ramkę Teoria 13).

15.3.3. Przemoc w mass mediach

Kolejnym czynnikiem sytuacyjnym nasilającym agresję jest jej zaobserwowanie u innych ludzi, także w kinie i telewizji. Wiele koncepcji psychologicznych pozwala przewidywać, że częste oglądanie przemocy wzmaga agresję widzów, ponieważ aktywizuje treści o agresywnym charakterze, staje się okazją do modelowania agresji i wykształcania skryptów zachowań ukierunkowanych na wyrządzenie krzywdy innym, a także rodzi obojętność wobec cudzej krzywdy wskutek habituacji.

Liczne badania i ich metaanalizy wskazują jednoznacznie, że oglądanie przemocy w mass mediach wzmaga agresję we własnym zachowaniu widzów, a także skłonność do wrogich myśli i uczuć oraz wywołuje wzrost pobudzenia fizjologicznego, a hamuje zachowania prospołeczne. Odroczone efekty oglądania przemocy (stwierdzane w badaniach podłużnych) są przy tym silniejsze dla dzieci niż dla dorosłych, natomiast efekty natychmiastowe (eksperymentalnie badany poziom agresji mierzonej tuż po oglądaniu przemocy) - silniejsze dla dorosłych niż dla dzieci (Bushman i Huesmann, 2006). Wiąże się to zapewne z faktem, że natychmiastowe efekty oglądania przemocy wynikają z aktywizacji już istniejących struktur, takich jak wrogie interpretacje cudzego zachowania, skrypty agresywne czy gniewne myśli, które lepiej są wykształcone u dorosłych niż u dzieci. Natomiast odroczone efekty przemocy wynikają z nabywania, czyli uczenia się tego rodzaju interpretacji, myśli i skryptów wskutek ich wielokrotnej obserwacji. Takie uczenie się jest bardziej prawdopodobne u dzieci niż u dorosłych.

Siła tych efektów jest stosunkowo niewielka - jedna z najświeższych metaanaliz 262 badań wykonana przez Bushmana i Huesmanna (2006) pokazała, że większość korelacji zawiera się w przedziale od 0,20 do 0,30. Problem społeczny jest jednak spory, gdyż mass media oddziałują na setki milionów widzów, a wielu z nich styka się z przemocą na ekranie bardzo często. Szacuje się, że kończąc szkołę podstawową, przeciętne dziecko ma za sobą oglądanie (w telewizji) około 8 tysięcy morderstw i ponad 100 tysięcy innych aktów przemocy (Bushman i Anderson, 2001). Bardzo popularnym sposobem spędzania czasu wolnego są gry wideo, a ponad 80% z nich zawiera przemoc. Zajmowanie się grami wideo o agresywnej treści niesie podobne efekty jak oglądanie przemocy na ekranie (Anderson et al., 2004). Ubocznym, a nie mniej szkodliwym skutkiem tak zmasowanej ekspozycji na przemoc jest wykształcanie u widzów kompletnie nierealistycznej wiedzy o świecie. Przemoc na ekranie jest nieporównanie częstsza niż w życiu, na przykład w każdym odcinku seriali kryminalnych policjanci i przestępcy strzelają, a trup ściele się gęsto, podczas gdy przeciętny policjant z Chicago strzela raz na... 27 lat (Meyers, 1993).

Samo występowanie korelacji nie przesądza jeszcze oczywiście o tym, że oglądanie przemocy jest przyczyną agresywnego zachowania widzów - czy to dorosłych, czy dzieci. Kierunek zależności przyczynowo-skutkowej może tu być odwrotny: agresywne dzieci, właśnie dlatego, że są agresywne, mogą być bardziej skłonne do oglądania przemocy w telewizji. Ponadto związek między częstością oglądania przemocy a agresją przejawianą w zachowaniu, szczególnie dzieci i młodzieży, może mieć charakter pozorny i wynikać z tego, że oba zjawiska są następstwem jakiejś trzeciej zmiennej, takiej jak niewystarczający dozór rodzicielski. Przyczynowego kierunku zależności między oglądaniem przemocy a agresją dowodzą jednak dodatkowe dane trojakiego rodzaju (Geen, 2001). Po pierwsze, wyniki badań laboratoryjnych zgodnie pokazują, że oglądanie agresywnego modela nasila własną agresję widzów (ryc. 15.4). Po drugie, eksperymenty naturalne, w których na przykład młodzieży wyświetlano przez kilka wieczorów filmy o treści agresywnej, wykazały wzrost agresji we wzajemnych kontaktach w porównaniu z młodzieżą oglądającą filmy o treści neutralnej. Po trzecie, potwierdzają to wyniki badań podłużnych - dzieci, które oglądają więcej przemocy w pierwszym pomiarze, okazują się bardziej agresywne w kolejnych pomiarach dokonywanych po latach.

Powodem, dla którego media, filmy i popularne książki są tak pełne przemocy, jest fakt, że ludzie lubią ją oglądać (choć nikt dotąd nie wykazał, dlaczego tak jest). Pokazywanie przemocy zwiększa oglądalność i czytelnictwo, a to podnosi ceny re-

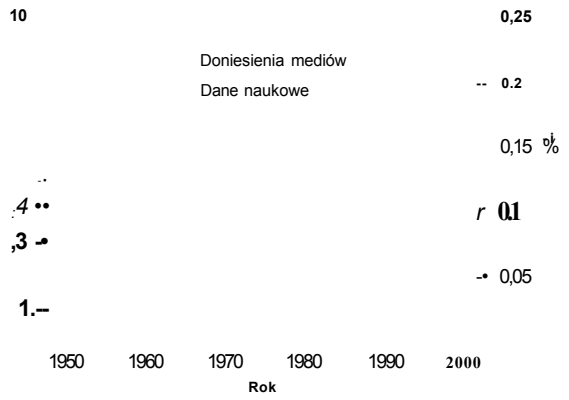
klam, które są głównym źródłem zysku mass mediów. Podstawowym powodem rosnącej ekspozycji na przemoc okazują się więc chciwość i pieniądz. Interesujące, że pieniądz ten jest nie tylko niemoralnie zarobiony, ale możliwe, że i źle wydany. Jakkolwiek przemoc podnosi bowiem oglądalność, reklamy emitowane na tle przemocy są mniej skuteczne. Wskazuje na to badanie Bushmana (2005), w których pokazywał on dwanaście identycznych reklam w trakcie trwającego trzy kwadranse programu telewizyjnego zawierającego przemoc, seks, seks z przemocą albo przekazy neutralne. Reklamy pokazywane na tle przemocy lub seksu były słabiej pamiętane, co dość zrozumiałe, zważywszy na to, że trudno skupić się na nowym proszku do prania, gdy jest on prezentowany tuż po scenie podrzynania gardła. Co więcej, spadała również intencja zakupu reklamowanych marek, a także wybieranie kuponów go umożliwiających. Jak powiada Bushman, „sponsorowanie programów zawierających przemoc i seks wydaje się złe zarówno dla społeczeństwa, jak i dla biznesu" (2005, s. 707).

Problem 15: Czy media mówią prawdę o agresji w mediach?

Związek oglądania przemocy z agresją staje się nieco silniejszy z dekady na dekadę. Co zdumiewające, relacje samych mediów na temat efektów oglądania przemocy coraz mocniej zniekształcają rzeczywiste wyniki badań, jak opisują Brad Bushman i Craig Anderson (2001), którzy wykonali kumulatywną metaanalizę 202 badań nad związkiem pomiędzy oglądaniem przemocy a wielkością agresji przejawianej przez widzów w ich zachowaniu z uwzględnieniem zmian tego związku w czasie. Pierwszy z wyników przedstawionych na rycinie 15.7 dotyczył badań z lat 70., drugi - badań z lat 70. i 80. łącznie itd. Wpływ oglądania przemocy na agresję staje się.coraz silniejszy z dekady na dekadę. Być może dlatego, .że poprawia się jakość prowadzonych badań, a może dlatego, że zmienia się sposób prezentacji przemocy, która współcześnie częściej niż kiedyś jest pokazywana jako skuteczna, przyjemna dla agresora, niekarana i psychologicznie uzasadniona.

Czy mass media informując tym publiczność?.Aby odpowiedzieć na to pytanie, autorzy przeszukali wiele prasowych baz danych, z których udało lm się uzyskać 636 artykułów informujących czytelników o naukowych badaniach nad wpływem oglądania przemocy na agresję. Artykuły te zostały następnie oszacowane przez sędziów na skali od -10 do 10. Punktacja -10 była przyznawana, kiedy artykuł jednoznacznie informował, żę oglądanie przemocy hamuje agresję, punktacja 0 - kiedy informował, żę oglądanie przemocy nie wpływa na agresję, wreszcie 10 - kiedy jednoznacznie podawał, że oglądanie przemocy nasila agresję. Jak ilustruje rycina 15.7, we wszystkich dekadach media informowały, iż przemoc nasila agresję, choć związek ten był zawsze przedstawiany jako słaby. Co jednak zastanawiające, choć wynik|.badań z ostatnich, 20 lat wskazują na coraz większą siłę tego związku, prasa przedstawia go jako coraz słabszy. Autorzy sporządzili, krótki i przejrzysty raport z tych badań i wysłali go do jednego z popularnych tygodników, który jednak odmówił publikacji z powodu... braku zainteresowania. Był to jeden z wcale licznych przypadków, gdy prasa; odmówiła psychologom poinformowania,szerszej publiczności o wynikach tego rodzaju badań.

Dlaczego prasa wbrew faktom przedstawia związek oglądania przemocy z agresją jako coraz słabszy? Możliwe, że psychologowie wkładają za mało wysiłku w popularyzację wyników swoich badań albo że prasa „sprawiedliwie", czyli po równo dzieli uwagę między naukowców twierdzących, że ten związek istnieje, a niektórych liderów środowiska mediów utrzymujących, że tego związku nie ma! Najbardziej jednak prawdopodobnym wyjaśnieniem jest własny interes koncernów medialnych, które często ppsiadającarów-. no kanały telewizyjne pokazujące przemoc, jak i tytuły prasowe, które dezinformują publiczność ha temat związku między jej oglądaniem a agresją. A ponadto, prawie każda gazeta zamieszcza reklamy filmów gloryfikujących przemoc...



Rycina 15.7. Wpływ oglądania przemocy na agresję: porównanie siły efektu stwierdzanego w badaniach naukowych i relacjonowanego w prasie

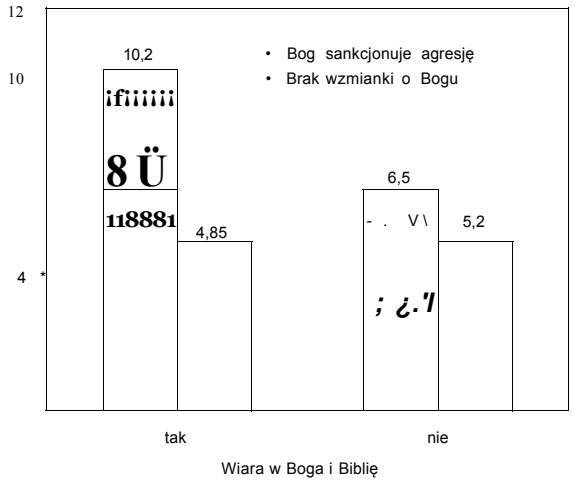
Źródło: Bushman i Anderson, 2001, s. 486.

15.3.4. Normy i oczekiwania społeczne

Zakaz krzywdzenia innego człowieka jest powszechnym składnikiem systemów etycznych - wraz z nakazem miłości bliźniego występuje w trzech największych religiach-świata, czyli chrześcijaństwie, islamie i buddyzmie. Mimo to społeczna norma zakazująca agresji wcale nie zawsze obowiązuje. Wiele ideologii postuluje konieczność wyłączenia jakichś grup ludzi spod normalnego obowiązywania norm moralnych, co

prowadzi do **dehumanizacji ofiar.** „Heretycy", „niewierni", „podludzie", „wróg klasowy" - każda z tych etykietek oznaczała setki tysięcy bądź miliony ofiar zamordowanych w zgodzie z odpowiednio przykrojonym zakresem obowiązywania norm moralnych. Wpływ norm na postępowanie wiąże się zwykle z dwoma czynnikami. Po pierwsze, przestrzeganie norm przynosi człowiekowi aprobatę innych, łamanie zaś spotyka się z ich potępieniem. Po drugie, przestrzeganie norm pozwala na samonagradzanie się (przede wszystkim w postaci wzrostu szacunku do siebie), podczas gdy ich łamanie wiedzie do samopotępienia.

Pierwsze z tych twierdzeń prowadzi oczywiście do przewidywania, że obecność innych ludzi potępiających agresję powinna ją hamować, podczas gdy obserwatorzy agresję pochwalający mogą powodować jej nasilenie. Klarownego potwierdzenia tej hipotezy dostarczyły eksperymenty Bordena (1975), gdzie w obecności zwolennika agresji badani zachowywali się bardziej agresywnie niż w obecności obserwatora-pacyfisty. Przy tym wycofanie obserwatora pochwalającego agresję powodowało jej spadek, choć wycofanie obserwatora potępiającego przemoc nie zmieniło natężenia agresji, do której badani byli jednak stale prowokowani w trakcie eksperymentu. Inne badanie tego samego autora wykazało, że na badanych mężczyzn identyczny wpływ wywiera sama płeć obserwatora: bardziej byli agresywni w obecności obserwującego ich mężczyzny niż kobiety. Takie zmiany poziomu agresji w zależności od poglądów obecnych w danej sytuacji obserwatorów sugerują, że wpływ aprobaty społecznej na zachowanie



Rycina 15.8. Wpływ tekstu nawołującego do przemocy opatrzonej boską sankcją na agresję przejawianą przez osoby wierzące lub niewierzące w Boga i Biblię

Źródło: Bushman et al., 2007, s. 206.

stanowi efekt nie mechanicznego warunkowania sprawczego, lecz świadomego dążenia do pozyskania aprobaty bieżących obserwatorów. Aprobata innych jest ważnym czynnikiem nasilającym agresywność u przestępców, którym zwykle bardziej zależy na aprobacie innych przestępców (pochwalających agresję) niż nieprzestępców, agresję potępiających (Kosewski, 1977).

Drugie twierdzenie, wiążące przestrzeganie norm z samonagradzaniem i samopotępianiem, ma bardziej złożone konsekwencje. Implikuje ono, że im silniej jednostka wyznaje normę nieagresji, tym mniej powinna przejawiać agresji we własnym zachowaniu. Ponieważ jednak procesy samonagradzania i samopotępiania występują przede wszystkim wtedy, gdy człowiek koncentruje uwagę na sobie, związek ten powinien mieć miejsce zwłaszcza w warunkach autokoncentracji. W zgodzie z tym rozumowaniem szereg badań wykazało, że silne wyznawanie normy nieagresji hamuje agresję głównie bądź jedynie w warunkach autokoncentracji (Carver, 1975). Pomimo więc wyznawania normy ludzie mogą się do niej nie stosować, gdyż nie myślą o niej lub o sobie jako ojej wykonawcy.

Normy społeczne nabierają większego znaczenia, gdy mają sankcję religijną. W pewnym badaniu holenderscy studenci odczytywali nawołujący do przemocy tekst, a potem brali udział w rzekomo niezależnym eksperymencie, w którym mogli agresywnie „ukarać" swojego partnera, wystawiając go wielokrotnie na głośny hałas. Tekst był napisany archaicznym językiem i prezentowano go albo jako fragment Biblii, w którym sam Bóg nawoływał do przemocy, albo jako „świecki" tekst odkryty niedawno przez archeologów. Jak ilustruje rycina 15.8, nawoływanie do przemocy bardziej nasilało agresję, gdy było opatrzone boską sankcją, przy czym wpływ ten pojawiał się nawet u osób niewierzących, choć był silniejszy w wypadku wierzących. Terroryści często uzasadniają swoje niegodziwe działania nakazem boskim. Przytoczone badanie Bushmana i współpracowników jest eksperymentalnym dowodem na to, że religijne sankcjonowanie przemocy może faktycznie wzmagać agresję jednostek.

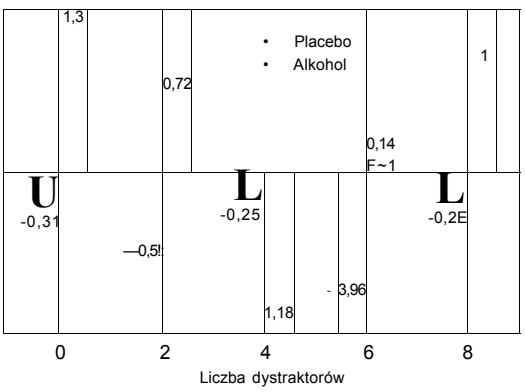
15.3.5. Alkohol

Potoczna obserwacja sugeruje, iż alkohol nasila agresję, a w sposób bardziej systematyczny dowodzą tego statystyki przestępczości i badania laboratoryjne. Sprawcy przestępstw agresywnych częściej działają pod wpływem alkoholu niż sprawcy przestępstw pozbawionych elementów przemocy.

Z kolei liczne badania laboratoryjne przekonują, że badani nietrzeźwi są bardziej agresywni od trzeźwych; różnica ta jest umiarkowanej wielkości i zwiększa się wraz ze wzrostem dawki alkoholu (Ito, Miller i Pollock, 1996). Niemniej prawie wszystkie znane badania na ten temat wykonano na mężczyznach, którzy byli zarówno agresorami, jak i ofiarami agresji.

Dlaczego alkohol nasila agresję? Jedna z możliwości odwołuje się do pojęcia samospełniającej się przepowiedni (zob. rozdz. 5.4.3). Ludzie wierzą, że alkohol nasila skłonność do agresji (o czym świadczą liczne badania ankietowe) i mogą te swoje oczekiwania wprowadzać w życie, tym bardziej, że, zdając sobie sprawę z ich powszechności, mogą liczyć na wyrozumiałość lub aprobatę otoczenia. Jeżeli więc ktoś po spożyciu alkoholu staje się bardziej agresywny, może to być skutkiem nie tylko samego alkoholu, lecz także świadomości, że się go wypiło. Z tego powodu w wielu badaniach osoby spożywające alkohol porównuje się nie ze zwyczajną grupą kontrolną, ale z grupą otrzymującą placebo, na przykład czysty tonie - choć towarzyszy temu informacja, że zawiera on alkohol. Większość tego rodzaju badań dowodzi jednak, że to alkohol, a nie samo przekonanie o jego spożyciu nasila agresję (Hull i Bond, 1986).

Wiele badań laboratoryjnych świadczy o tym, że alkohol uszkadza kontrolowane procesy poznawcze, obniżając zapamiętywanie i zdolność do myślenia abstrakcyjnego. Przede wszystkim zaś zawęża pole uwagi do nielicznych i najbardziej wyrazistych bodźców centralnych w danej sytuacji (takich jak prowokacja czy stresory), te zaś są często bodźcami nasilającymi agresję, podczas gdy różne czynniki potencjalnie ją hamujące (np. wyznawane normy, niepożądane przyszłe konsekwencje własnej agresji) są mało wyraziste w aktualnej sytuacji, a ich przetwarzanie wymaga operacyjnych zasobów umysłu niedostępnych w stanie intoksykacji. Steele i Josephs (1990) nazywają to zwężenie uwagi krótkowzrocznością alkoholową, która jest odpowiedzialna nie tylko za wzrost agresji, lecz także za inne efekty spożycia alkoholu w rodzaju redukcji przeżywanego stresu czy niepohamowanego samochwalstwa. Badania przekonują, iż takie efekty wypicia alkoholu występują jedynie w sytuacji, gdy bodźce prowokujące do agresji (bądź innych zachowań) są silne, sygnały zaś ją hamujące - słabe. Również metaanaliza 49 badań wykonana przez Ito, Millera i Pollock (1996) potwierdza tę koncepcję, ponieważ różnica między nietrzeźwymi i trzeźwymi okazała się większa przy słabej prowokacji do agresji, a mniejsza przy prowokacji silnej, kiedy jedni i drudzy stają się mocno agresywni. Pod wpływem alkoholu więc reakcje na prowokację przedstawiają się tak, jakby człowiek nie dostrzegał, że jest ona słaba lub jakoś usprawiedliwiona. Precyzyjnym świadectwem wpływu alkoholu na procesy uwagi są badania, w których uczestnicy prowokowani byli do agresji, rozgrywając pewne zadanie wymagające współzawodnictwa. Polegało ono na tym, że ten z dwójki badanych, który szybciej zareagował na wyświetlany na ekranie bodziec, miał prawo kopnąć prądem swojego rywala. Sytuację aranżowano w taki sposób, że każdy badany dwa razy przegrywał i za drugim razem był silnie kopany (prowokowany) przez przeciwnika, po czym sam wygrywał i miał okazję się odwzajemnić. Miarą agresji była intensywność wybieranego przez badanego szoku i czas jego trwania (oba te aspekty reakcji standaryzowano i uśredniano). Badani wykonywali równolegle również pewne zadanie dodatkowe polegające na zapamiętywaniu kolejności, w jakim na ekranie komputera wyświetlały się prostokąty (za dobre zapamiętywanie mieli dostać wysoką nagrodę). Manipulując liczbą zapamiętywanych prostokątów, badacze zwiększali albo zmniejszali moc tego dystraktora odwracającego uwagę od prowokacji. Ponadto połowa badanych wypijała uprzednio alkohol wymieszany z sokiem pomarańczowym, połowa zaś - placebo, czyli sam sok pomarańczowy, choć brzeg szklanki spryskano alkoholem (wszyscy byli więc przekonani, że pili alkohol). Jak ilustruje rycina 15.9, choć badani po alkoholu byli ogólnie bardziej agresywni od wypijających placebo, wielkość tej różnicy silnie zależała od natężenia dystrakcji (liczby prostokątów do zapamiętania). Zachowanie osób po placebo



Rycina 15.9. Agresja po wypiciu alkoholu lub placebo w zależności od natężenia dystrakcji (czyli liczby równolegle zapamiętywanych prostokątów)

Źródło: Giancola i Corman, 2007, s. 653.

nie zmieniało się w zależności od liczby dystraktorów - uczestnicy ci mieli dość zasobów uwagi, by uwzględnić zarówno prowokację do agresji, jak i dystraktory. Natomiast osoby po alkoholu były bardziej agresywne przy niskim poziomie dystrakcji, przy poziomie umiarkowanym zaś ich uwaga była na tyle pochłonięta dystraktorami, że ulegała odwróceniu od prowokacji, co wywoływało spadek agresji. Niemniej przy bardzo dużym poziomie dystrakcji osoby po alkoholu stają się równie agresywne, jak bez dystrakcji, choć nie do końca wiadomo, dlaczego (zadanie staje się dla nich tak trudne, że albo reagują dodatkową frustracją, albo w ogóle przestają zwracać uwagę na dystraktory). Wynika z tego porada praktyczna - jeżeli chcemy poskromić agresję pijanego, odwrócimy jego uwagę od prowokacji, ale za pomocą niezbyt złożonego dystraktora.

Drugi mechanizm, na mocy którego uszkodzenie procesów poznawczych przez alkohol prowadzi do wzrostu agresji, wiąże się z oceną zagrożenia niesionego przez bieżącą sytuację i własne w niej zachowania. Większość sytuacji związanych z agresją ma związek także z zagrożeniami, spożycie alkoholu zaś prowadzi do zaniżonej ich oceny, co osłabia strach, a więc podstawowy czynnik hamujący agresję (Sayette, 1993). Wykonana przez Ito i współpracowników (1996) metaanaliza również potwierdziła tę koncepcję, wykazała bowiem, że różnica między osobami nietrzeźwymi i trzeźwymi zwiększa się w miarę wzrostu zagrażającego charakteru sytuacji, w której dochodzi do

Tabela 15.4. Porównanie względnej siły najważniejszych psychologicznych wyznaczników agresji - wyniki różnych metaanaliz

Siła wpływu (d)	Wyznacznik	Wskaźnik agresji
1,20	Prowokacja	Wskaźniki laboratoryjne[1]
0,76	Prowokacja	Różne wskaźniki[2]
1,21	Wysoka temperatura	Przestępstwa agresywne [3]
0,51	Stresory: zimno, tłok	Wskaźniki laboratoryjne [2]
0,54	Alkohol	Różne wskaźniki[5]
0,47	Anonimowość	Zachowanie poza laboratorium [6]
0,54	Anonimowość	Zachowanie w laboratorium [6]
0,24	Zabawa agresywnymi grami komputerowymi	Różne wskaźniki[7]
0,47	Przemoc w rodzinie	Ekstemalizacja u dzieci[8]
0,38	Przemoc w mediach	Różne wskaźniki[9]
0,38	SWA i pobudzenie emocjonalne	Różne wskaźniki[10]
0,20	SWA bez pobudzenia	Różne wskaźniki[10]
0,40	Płeć	Agresja fizyczna [11]
0,18	Płeć	Agresja psychiczna <[11]
0,33	Płeć	Agresja bez prowokacji[2]
0,17	Płeć	Agresja z prowokacją[2]
0,54	Cechy osobowości[3,]	Różne wskaźniki[4>
0,74	Gniewność (cecha)	Samoopis agresji[12]
0,44	Negatywna emocjonalność	Samoopis agresji[1Z]
0,42	Agresywność jako cecha	Zachowanie poza laboratorium <[6]
0,25	Agresywność jako cecha	Zachowanie w laboratorium [6]
0,97	Osobowość typu A	Zachowanie poza laboratorium <[9]
0,34	Osobowość typu A	Zachowanie w laboratorium [6]
0,40	Poziom testosteronu	Różne wskaźniki (mężczyźni)[13]
—0,12/-0,37	Empatia	Różne wskaźniki[14]
-0,48	Empatia poznawcza	Przestępstwa i wykroczenia [15>
-0,11	Empatia emocjonalna	Przestępstwa i wykroczenia [15]

Interpretacja *d:* do 0,20 - małe; 0,50 - umiarkowane; powyżej 0,80 - duże.

[a)] idzie tu o średnią cech osobowości wymienionych w tabeli 15.2, SWA = sygnały wywoławcze agresji.

Źródła: (1) Carlson i Miller, 1988; (2) Bettencourt i Miller, 1996; (3) Anderson, 1989; (4) Bettencourt et al., 2006; (5) Ito, Miller i Pollock, 1996; (6) Anderson i Bushman, 1997; (7) Anderson et al., 2010; (8) Evans, Davies i DiLillo, 2008; (9) Bushman i Huesmann, 2006; (10) Carlson, Marcus-Newhall i Miller, 1990; (11) Eagly i Steffen, 1986; (12) Hershcovis et al., 2007; (13) Archer, Birring i Wu, 1998; (14) Miller i Eisenberg, 1988; Jolliffe i Farrington, 2004.

agresji. Większa agresywność osób nietrzeźwych dotyczy przede wszystkim sytuacji wywołujących lęk, co sugeruje, że intoksykacja alkoholem hamuje doświadczanie lęku, który przestaje hamować agresję.

Na zakończenie porównajmy względną siłę różnych psychologicznych wyznaczników agresji, wedle tego, o czym świadczą metaanalizy badań z tej dziedziny. Jak pokazuje tabela 15.4, indywidualne i sytuacyjne wyznaczniki agresji są ogólnie porównywalne pod względem siły, która w obu wypadkach pozostaje najczęściej umiarkowana. Najsilniejszym sytuacyjnym wyznacznikiem agresji jest prowokacja i pobudzenie emocjonalne przeżywane tuż przed nią lub tuż po niej (wywołane na przykład skrajnymi temperaturami). Nieco słabsze, ale ważne wyznaczniki agresji to alkohol i anonimowość (zanik wpływu norm społecznych) oraz obecność sygnałów wywoławczych agresji w sytuacji, gdy równocześnie przeżywane jest pobudzenie emocjonalne. Najsłabszy jest wpływ samych sygnałów wywoławczych oraz nawykowego oglądania przemocy na filmach i grania w gry komputerowe zawierające jej elementy. Spośród zmiennych indywidualnych najsilniejszy wyznacznik agresji stanowią nawykowa skłonność do popadania w gniew (gniewność), osobowość typu A oraz agresywność jako cecha. Natomiast cechą lekko hamującą agresję jest empatia, szczególnie 0 charakterze poznawczym (wczuwanie się w cudzy punkt widzenia), nie zaś emocjonalnym. Płeć działa dosyć słabo, ale nie zapominajmy, że jej rola znacznie rośnie przy agresji ciężkiej (pobicie, morderstwa), której nie obejmują dane z tej tabeli.

15.4. Kontrola agresji

Wobec oczywistej szkodliwości agresji rodzi się pytanie: czy agresję można zahamować, a jeżeli tak, to w jaki sposób? Dwa najczęściej wskazywane sposoby to likwidacja agresji przez rozładowanie napięcia oraz jej karanie.

15.4.1. *Katharsis,* czyii oczyszczenie

Hipoteza *katharsis* pojawia się w trzech głównych postaciach. ***Katharsis* właściwa** polega na rozładowaniu rodzącego agresję pobudzenia dzięki dokonaniu aktu agresji przez człowieka je przeżywającego. W wyniku agresji spadać by miały 1 pobudzenie, i ryzyko dalszego zachowania agresywnego. Z kolei ***katharsis* pomocnicza** polega na rozładowaniu rodzącego agresję pobudzenia dzięki wykonaniu innego niż agresja działania obniżającego napięcie, takiego jak aktywność fizyczna, gry sportowe czy fantazje na temat przemocy. Ponieważ te pomocnicze sposoby rozładowania napięcia są mniej szkodliwe od samej agresji, zaleca się, aby młodzi ludzie uprawiali sporty, a przestępcy pracowali, dzięki czemu i jedni, i drudzy stawać by się mieli się mniej agresywni. Wreszcie rolą ***katharsis*** zastępczej jest rozładowanie rodzącego agresję pobudzenia dzięki obserwowaniu innego człowieka, który w zastępstwie obserwatora rozładowuje swoje (i jego) pobudzenie za pośrednictwem czy to agresji, czy innych działań obniżających napięcie. Zalecenia wynikające z wiary w *katharsis* zastępczą są podobne jak poprzednio: ludzie powinni chodzić na mecze czy do kina, gdyż czyni ich to mniej agresywnymi.

Wiara w katartyczny efekt agresji jest w naszej kulturze bardzo rozpowszechniona i trwała (wyrażał ją już Arystoteles w *Poetyce).* Badania psychologiczne każą jednak patrzeć na hipotezę *katharsis* bardzo sceptycznie. Istniejące dane dość zgodnie dowodzą, że poziom fizjologicznego napięcia przeżywanego przez agresora sprowokowanego do agresji spada w wyniku jej dokonania. Od dawna wiemy, że akt agresji powoduje częściową lub całkowitą redukcję rozkurczowego ciśnienia krwi do poziomu sprzed prowokacji, która z kolei wzrost ciśnienia wywołuje (Geen i Quanty, 1977). Niemniej w ten sposób oddziałuje jedynie agresja skierowana na prowokatora, nie zaś na inne osoby - nie stwierdza się zatem katartycznego efektu agresji przeniesionej. Liczne z tych badań wykazały ponadto, że spadek napięcia hamowany jest własnym lękiem bądź poczuciem winy agresora.

Badania nad wpływem aktu agresywnego na wielkość dalszej agresji tego samego sprawcy przyniosły natomiast wyniki równie zgodne, choć o przeciwnej wymowie. Eksperymenty, w których prowokowano ludzi do wrogiej wypowiedzi na temat „ofiary", wykazały, że ostatecznym tego następstwem był bardziej wrogi stosunek do niej niż u badanych, którzy nie mieli okazji do początkowego przejawiania wrogości. Ponadto ludzie, którzy uprzednio zadawali innej osobie ból, nabierają gorszego o niej zdania (mniej ją lubią i przypisują jej więcej negatywnych cech) niż badani, którzy nie mieli okazji agresywnie się wobec niej zachować. Co więcej, liczne badania dowodzą, że podczas wielokrotnego powtarzania agresji fizycznej w stosunku do tej samej osoby, poziom agresji nie tylko nie spada, ale rośnie (Geen, 2001). Krótko mówiąc, zachowanie agresywne nasila skłonność do dalszej agresji w odniesieniu do tej samej ofiary. Choć więc agresja powoduje spadek fizjologiczne-

go napięcia zgodnie z hipotezą *katharsis* (właściwej), poziom następującej potem agresji rośnie, dokładnie sprzecznie z jej założeniami.

Katharsis pomocnicza była przedmiotem mniejszej liczby badań niż właściwa. Niemniej istniejące dane wykazują, że fantazje agresywne kierowane na prowokatora nie powodują powrotu napięcia fizjologicznego do poziomu sprzed prowokacji, a ćwiczenia fizyczne, walenie młotkiem czy rzeczywista aktywność sportowa wymagająca ostrej rywalizacji przyczyniają się raczej do wzrostu niż spadku agresji (Geen, 2001). Wyniki badań nad *katharsis* pomocniczą są więc bardzo podobne do rezultatów badań nad *katharsis* właściwą: udział w agresywnych grach i ćwiczeniach fizycznych nie obniża agresji, lecz zwykle ją nasila. Na przykład metaanaliza kilkudziesięciu badań pokazała, że studenci należący do wyłącznie męskich bractw i drużyn sportowych ujawniają silniejszą wiarę w mit gwałtu (że kobiety przeważnie „same się proszą", a dopiero po fakcie zmieniają zdanie), a także mają większą skłonność do przemocy w seksie niż mężczyźni nienależący do takich „hipermęskich" grup (Muren i Kohlman, 2007). Z kolei *katharsis* zastępczej dotyczą poprzednio omawiane badania nad wpływem treści agresywnych w mass mediach na poziom agresji ich odbiorców. I w tym wypadku można więc stwierdzić ze znaczną pewnością: przyglądanie się cudzej agresji powoduje u obserwatora przynajmniej krótkotrwały wzrost agresywności. Także kibicowanie sportowe więcej budzi okazji do agresji (szczególnie między zwolennikami różnych drużyn) niż do jej zastępczego rozładowania - o czym świadczą liczne burdy na polskich i innych stadionach.

Omówione fakty są jednoznaczne: wbrew hipotezie *katharsis* przemoc rodzi dalsze stosowanie przemocy, mamy tu do zatem czynienia ze spiralą przemocy. Krańcowe przypadki agresji często poprzedzane są narastającą spiralą przemocy. Na przykład jedno z badań wykazało, że w 85% przypadków zabójstw współmałżonka, w ciągu 2 lat je poprzedzających policja interweniowała w danej rodzinie co najmniej raz, aż w 54% zaś dochodziło do takiej interwencji pięć lub więcej razy (Blanchard i Blanchard, 1986). Sam akt zabijania może nasilać dalsze zabijanie. Wskazują na to zarówno analizy przypadków masakr i ludobójstwa (w rodzaju tego, jakie miało miejsce w Ruandzie), jak i eksperymenty, których uczestnicy zabijali robaki (kulanki pospolite), wrzucając je przez 20 sekund do urządzenia przypominającego młynek do kawy. Okazało się, że ci badani, którzy w ramach „treningu" zabili pięć robaków, zabijali ich potem znacznie więcej niż ci, którzy uśmiercili podczas treningu tylko jednego (Martens et al., 2007). Co więcej, sama wiara w katartyczny efekt jest szkodliwa, po przeczytaniu bowiem artykułu prasowego zachęcającego do „nieszkodliwego" rozładowania agresji ludzie stają się bardziej skłonni do wyładowania złości na przedmiotach, a następnie bardziej agresywni wobec innych ludzi niż w sytuacji, gdy uprzednio przeczytają artykuł przekonujący o tym, że rozładowywanie napięcia agresywnego jest nieskuteczne (Bushman, Baumeister i Stack, 1999).

Liczne koncepcje teoretyczne omawiane w tym i innych rozdziałach pozwalają wskazać najważniejsze powody występowania spirali przemocy. Po pierwsze, akt agresji może funkcjonować jako nagroda: przytoczone poprzednio wyniki rzetelnie dowiodły, że powoduje on spadek napięcia. Ponieważ w rozważanej sytuacji idzie zwykle o napięcie nieprzyjemne, jego usunięcie jest nagrodą utrwalającą zachowanie agresywne, które przyniosło ulgę (zgodnie z zasadą warunkowania sprawczego). W dodatku agresja bywa skutecznym sposobem uzyskiwania innych niż sama ulga zysków agresora, co również prowadzi do jej nasilenia. Po drugie, akt agresji wywołuje tendencję do jego uzasadnienia negatywnymi cechami ofiary. Normy moralne zakazują agresji, w związku z czym - jak każde zachowanie sprzeczne z normami - wymaga ona szczególnego uzasadnienia ze strony jej sprawcy, który może ją uzasadnić albo własnymi skłonnościami, albo tym, że ofiara zasłużyła na to, co ją spotkało. Ponieważ pierwsze wyjaśnienie stawia samego sprawcę w ujemnym świetle, wybiera on zwykle wyjaśnienie drugie, które nasila dalszą agresję (jeżeli ktoś raz zasługuje na agresję, podobnie jest i przy następnej okazji). W wypadku przemocy intensywnej i uprawianej na skalę społeczną tego rodzaju zabiegi przyjmują postać wspominanej już uprzednio dehumanizacji ofiar, czemu zwykle towarzyszy szeroko rozbudowana ideologia ją uzasadniająca. Po trzecie wreszcie, wykonanie lub obserwacja aktu agresywnego prowadzą do **desensytyzacji,** czyli osłabienia awersyjnej reakcji fizjologicznej, jaką ma ogół reagujemy na przemoc. Na przykład mózgi młodych mężczyzn, którzy często zajmują się agresywnymi grami komputerowymi, wykazują słabszą reakcję na widok przemocy, co odpowiada za ich większą agresję przejawianą podczas rywalizacji z innymi (Bartholow, Bushman i Sestir, 2006).

15.4.2. Kary

Innym standardowo zalecanym i stosowanym sposobem na agresję jest jej karanie. Psychologowie sceptycznie odnoszą się do karania, uważając je za mało skuteczne i nazbyt kosztowne dla karanego, kary fizyczne zaś są wyjątkowo niefortunnym sposobem usuwania agresji, ponieważ same mogą jej uczyć na zasadzie modelowania. Metaanaliza 88 badań pokazuje, że karom fizycznym istotnie towarzyszy wiele niepożądanych zjawisk (Gershoff, 2002), co ilustruje tabela 15.5. Choć bardzo skutecznie wywołują one natychmiastową uległość (aż u 87% karanych dzieci), pociągają za sobą nasilenie agresji i zachowań aspołecznych, w tym przestępczych, zarówno w dzieciństwie, jak i w dorosłości. Skutkują również pogorszeniem relacji z rodzicami oraz nasileniem zaburzeń psychicznych, a przede wszystkim - spadkiem internalizacji (uwewnętrznienia norm moralnych). Dzieci karane fizyczne znacznie częściej stają się też ofiarami przemocy w rodzinie i nieco częściej bywają sprawcami przemocy wobec bliskich partnerów i własnych dzieci, kiedy już same dorosną. Fizyczne karanie dzieci jest więc składnikiem bardzo niepożądanego syndromu objawów. Warto jednak zdawać sobie sprawę z tego, że badania te mają charakter korelacyjny, nie rozstrzygają więc o przyczynowym kierunku zależności, na przykład o tym, czy to kary fizyczne wywołują agresję dziecka, czy agresja dziecka wywołuje kary fizyczne, czy też liczą się tu czynniki genetyczne - skłonni do kar fizycznych agresywni rodzice rodzą agresywne dzieci. Aby udzielić klarownych odpowiedzi na takie pytania, konieczne są badania podłużne, w których mierzono by karanie w dzieciństwie, a agresywność w wieku późniejszym. Podobnych badań jest niewiele, ale faktycznie wskazują one, że skłonność rodziców do kar fizycznych nasila późniejszą agresję u dzieci (Eron, 1982) i popadanie w konflikty z prawem w wieku dorosłym (Huesmann, Eron i Dubów, 2002). Alternatywne formy karania, takie jak wycofanie przywilejów czy *time-out*, zdają się nie mieć równie negatywnych skutków.

Tabela 15.5. Korelaty fizycznego karania dzieci

Zmienne	*d*	Odsetek
Mierzone w dzieciństwie		
Uległość bezpośrednia	1,13	87
Internalizacja moralna	-0,33	37
Agresja	0,36	64
Zachowania aspołeczne	0,42	66
Jakość relacji z rodzicami	-0,58	28
Zdrowie psychiczne	-0,49	31
Bycie ofiarą przemocy	0,69	75
Mierzone w dorosłości		
Agresja	0,57	72
Zachowania aspołeczne	0,42	66
Zdrowie psychiczne	-0,09	46
Bycie sprawcą przemocy	0,13	55

d oznacza standaryzowaną (podzieloną przez odchylenie standardowe) różnicę między osobami karanymi i niekaranymi: *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 — różnica umiarkowana; *d* - 0,80 - różnica duża; odsetek oznacza procent osób karanych w grupie powyżej mediany z uwagi na zmienną umieszczoną w danym wierszu.

Źródło: na podstawie metaanaliz w Gershoff, 2002, s. 547.

Kontrowersje wokół problemu karania agresji wynikają do pewnego stopnia z tego, że rzadko rozróżnia się odstraszającą i korekcyjną funkcję kar. Funkcja odstraszająca polega na tym, że ukaranie agresji hamuje jej występowanie u innych osób, które się jej (jeszcze) nie dopuściły, funkcja korekcyjna zaś na tym, że ukaranie agresji hamuje jej przyszłe występowanie u ukaranej osoby. Skuteczność kar przedstawia się odmiennie w obu tych przypadkach.

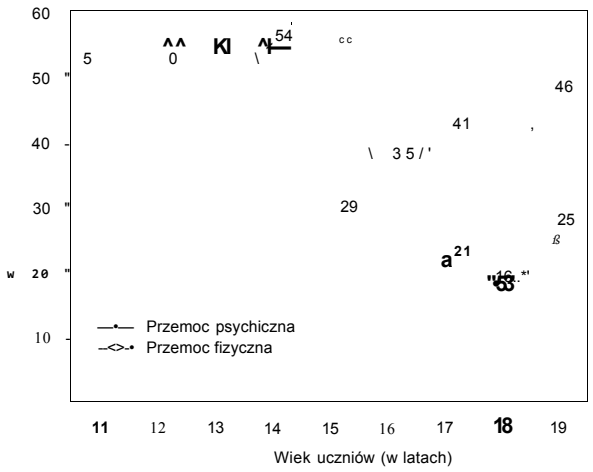
Kary mogą niewątpliwie dość skutecznie pełnić funkcję odstraszającą. Nauczycielka stawia do kąta chłopca ciągnącego dziewczynki za włosy, w nadziei, że dzięki temu i pozostali chłopcy nie będą dręczyć swoich koleżanek. Wiele badań Bandury (1973) i innych autorów wskazuje, że nadzieje nauczycielki są całkiem uzasadnione - obserwacja modela, którego agresja została ukarana, powoduje spadek agresji obserwatorów (zob. ramkę Teoria 15). Odstraszającej funkcji kar dowodzą też obserwacje rzeczywistych zjawisk społecznych. Na przykład przestępczość jest hamowana podaną publicznie informacją o wykonaniu kary śmierci, a w zbliżonym stopniu także informacją o karze dożywotniego więzienia (Phillips, 1980). Podobnie jak badania nad skutkami obostrzenia prawa karnego (Gibbs, 1987) wskazuje to, że surowość kary nie ma decydującego znaczenia dla skuteczności jej odstraszającej funkcji. Czynnikiem decydującym jest natomiast nieuchronność **kary,** przekonanie potencjalnego agresora, że zostanie za swą agresję ukarany. Generalna opinia psychologów i kryminologów jest więc taka, że o skutecznym zwalczaniu przestępczości decyduje raczej procent jej wykrywalności i karalności niż surowość kar przewidzianych prawem. Kary działają odstraszająco na potencjalnych agresorów, tym mocniej, im bardziej uważają oni, że agresja nieuchronnie do nich doprowadzi.

Bardziej złożona jest kwestia korekcyjnej skuteczności kary. Obserwacje rzeczywistych zjawisk

społecznych sugerują zarówno skuteczność, jak i nieskuteczność karania. Za tym pierwszym przemawia na przykład fakt, że im surowiej policja reaguje na sprawcę przemocy w rodzinie, tym rzadziej przemoc jest zgłaszana w późniejszym okresie (Sherman i Berle, 1984), albo że chłopcy silnie agresywni w stosunku do rówieśników bywają całkiem potulni w domu, jeżeli ich rodzice karzą agresję „domową", a zachęcają do „pozadomowej" (Bandura i Walters, 1968). O nieskuteczności karania świadczą natomiast dane z tabeli 15.5. Tego rodzaju sprzeczności wynikają z licznych czynników ograniczających korekcyjną skuteczność kary. Agresja jest często nagradzająca dla agresora - jak wspominałem, aż 80% przypadków agresji kierowanej przez dzieci na rówieśników kończy się odniesieniem jakiejś korzyści przez agresora, w rodzaju pozyskania zabawki czy terytorium (Patterson, Littman i Bricker, 1967). Wymogiem skutecznego karania jest odebranie agresji jej instrumentalnej wartości - najskuteczniejsze są kary natychmiastowe, niepozwalające agresji dokończyć i odnieść z niej korzyści, co bywa jednak trudne do wykonania w praktyce. Równie trudne jest stosowanie kar na tyle silnych, że ich negatywne konsekwencje dla agresora przeważają nad zyskami z agresji. Jednakże podnoszenie surowości kary to zabieg obosieczny, ponieważ kara może łacno przekroczyć wysokość akceptowaną przez karaną osobę. W rezultacie może ona potraktować karę jako agresję ze strony karzącego, co budzi negatywne emocje, w związku z czym ich stosowanie może przynieść efekty odwrotne w stosunku do zamierzonych - na przykład fizyczne karanie agresji dziecka dostarcza mu dalszych wzorców agresywnego zachowania. Korekcyjna skuteczność kary wymaga więc spełnienia licznych warunków, które zwykle dość trudno osiągnąć w rzeczywistych sytuacjach życiowych. Niemniej spora liczba badań wskazuje, że kiedy karaniu agresji towarzyszy nagradzanie alternatywnych sposobów zachowania, ta ostatnia ulega osłabieniu (Bandura, 1973).

Jak to się robi 15: Zwalczanie przemocy w szkole

Poważnym problemem szkoły w wielu współczesnych krajach jest przemoc wśród uczniów. Według deklaracji ponad 11 tysięcy polskich uczniów zbadanych przez Janusza Czapińskiego (2009) i współpracowników w ramach programu społecznego „Szkoła bez przemocy",.aż połowa uczniów doświadcza ze strony rówieśników przemocy psychicznej (obrażanie, wymyślanie, rozpowszechnianie kłamstw), jedna czwarta zaś - przemocy fizycznej (przymuszanie, pobicie, grożenie, rabunek). Jak wskazuje rycina 15.10, przemoc jest nasilona w szkołach podstawowych i gimnazjach, wyraźnie zaś spada na poziomie liceum. Większość przemocy w szkole jest dziełem niewielkiej, kilkuprocentowej mniejszości uczniów. Typowy jej sprawca to dziecko o słabych postępach szkolnych, obniżonej empatii, a nasilonej skłonności do wrogiego wzorca atrybucji i niepopularne wśród rówieśników, szczególnie w późniejszym okresie dorastania. Sprawcy przemocy szkolnej mają też skłonność do uzależnień i kłopotów z prawem i częściej wywodzą się z rodzin, w których rodzice stosują kontrolę przez przymus i nie potrafią skutecznie dyscyplinować dziecka. Typowa ofiara przemocy jest fizycznie słabsza od rówieiśników, zastraszona, depresyjna, ma obniżoną samoocenę i częściej odpada z normalnego cyklu edukacyjnego (Merreli et al., 2008). Choć charakterystyka sprawców r ofiar przemocy wyłaniająca się z badań dość dokładnie pokrywa się z wiedzą potoczną, taki podział bywa mocno uproszczony, gdyż problemem współczesnych szkół nierzadko jest panująca w nich „kultura przemocy", a nie cechy pojedynczych sprawców i ofiar.



Rycina 15.10. Odsetek młodzieży, która była ofiarą przemocy psychicznej lub fizycznej w.szkole w okresie jednego semestru w 2009 roku

Źródło: Czapiński, 2009, 's. 51.

Ponieważ przemoc w szkole jest ewidentnie szkodliwa pod wieloma względami, budzi ona wiele emocji i - często - uproszczonych reakcji. Laicy zwykle opowiadają się za wzrostem ogólnej represywności szkoły jako instytucji, niczym ów legendarnie niekompetentny polski minister edukacji nakazujący, by agresją jedenastolatków zajmowała się... policja. Uproszczone zabiegi w rodzaju ogólnego obostrzenia kar raczej nasilają jednak kulturę przemocy w szkole, niż ją redukują, natomiast pewne nadzieje na poprawę sytuacji budzą złożone programy interwencyjne, obejmujące zwykle kilkanaście spotkań rozłożonych na tyleż tygodni. Pro-, gramy takie mogą być skierowane albo na społeczność szkolną w ogóle (z rodzicami włącznie), albo na dzieci szczególnie agresywne i ich opiekunów. Na przykład program GREAT (*Guiding Responsibility and Expecta-*.

tion in Adolescence Today and Tornorrow), zbudowany przez praktyków poradnictwa szkolnego i rodzinnego, skupia się na takich sprawach, jak rozwijanie partnerstwa dom-szkoła, zwiększanie dozoru rodzicielskiego, promowanie opieki i szacunku za pośrednictwem wprowadzania reguł i dyscypliny, polepszanie relacji rodzic-dziecko przez rozwijanie umiejętności samokontroli i zarządzania, wykształcanie umiejętności w zakresie komunikacji wewnątrzrodzinnej i rozwiązywania problemów oraz planowanie przyszłości dziecka i rodziny (Meyer et al., 2004). Przemoc nie jest jakimś pojedynczym zachowaniem do zlikwidowania, niczym nerwowy tik czy przymusowe mycie rąk, agresji w szkole nie da się więc wyeliminować za pomocą jednego posunięcia. Potrzebne są tu kompleksowe interwencje prowadzące do zmiany sposobu rozumienia świata, wykształcania nowych umiejętności społecznych (np. rozwiązywania konfliktów bez uciekania się do przymusu) i budujące morale szkoły. Wiele pożytecznych informacji ż tego zakresu można znaleźć na stronie programu społecznego „Szkoła bez przemocy" (http://www.szkolabezprzemocy.pl/).

15.4.3. Złożone interwencje psychologiczne

Zarówno hipoteza *katharsis,* jak i karanie agresji są w istocie jednoczynnikowymi podejściami do kontroli agresji. Ponieważ jednak sama agresja jest uwarunkowana wieloma czynnikami, większą szansę na skuteczność mają złożone interwencje psychologiczne, w których usiłuje się ją usunąć w drodze eliminacji różnych czynników ją inspirujących i podtrzymujących oraz dostarczania alternatywnych w stosunku do agresji wzorców zachowania. Spośród licznych proponowanych interwencji tego rodzaju najbardziej przekonujący wydaje się program zrealizowany przez Geralda Pattersona i współpracowników. Opiera się on na idei, że poważne nasilenie agresji u dzieci jest skutkiem wychowania w rodzinie charakteryzującej się spiralą wzajemnego przymusu między rodzicami i dziećmi. W rodzinach takich rodzice usiłują wpływać na dziecko za pośrednictwem różnych form przymusu (dezaprobata, poniżanie, wyśmiewanie, agresja słowna i fizyczna), dzieci zaś również próbują wymusić określone zachowania na rodzicach przez płacz, napady złości, wycie, agresję słowną i fizyczną. Tego rodzaju kontrataki dziecka okazują się w 70% przypadków skuteczne, kończą się bowiem wycofaniem rodzica z próby interwencji, co powoduje utrwalenie się zarówno agresji u dziecka, jak i wycofywania się u rodzica (Patterson, 1976).

Zaproponowany przez Pattersona program interwencyjny skierowany jest głównie na rodziców i rozpoczyna się od wyjaśnienia zasad, na mocy których spirala wzajemnego przymusu w rodzinie pojawia się, utrwala i narasta. Rodzice instruowani są, w jaki sposób spiralę tę przerwać za pomocą pozbawionych przymusu zachowań, jak komunikować się i negocjować z dzieckiem i jak nagradzać je za zachowania prospołeczne. Badania pokazują, że zarówno sześcio-, jak i siedemnastotygodniowa (Patterson, Cobb i Ray, 1972) interwencja spowodowała istotny spadek agresji u większości badanych dzieci, a także ograniczała wymuszające zachowania zarówno u dzieci, jak i u rodziców. Jednakże 2 lata później wielu rodziców zaprzestało stosowania niewymuszających taktyk wobec dzieci. Te oraz inne badania dowodzą, że problem z agresją u dzieci polega nie tyle na niemożności znalezienia sposobów jej usuwania, ile na kłopotach z nakłonieniem rodziców do stałego stosowania tych metod.

Teoria 15: Teoria społecznego uczenia się

Stworzona przez Alberta Bandurę (1986) i licznych współpracowników teoria społecznego uczenia się ma bardzo szeroki zakres i dotyczy mechanizmów, za pośrednictwem których dochodzi do pojawienia się nowych sposobów zachowania, ich podtrzymywania, zmiany i zaniku. Teoria ta zakłada, że nowe zachowania nabywane są na mocy dwóch głównych mechanizmów: poprzez uczenie się na podstawie konsekwencji własnych działań oraz w drodze modelowania.

Uczenie się przez konsekwencje jest podobne do warunkowania sprawczego, ale podczas gdy warunkowanie ma charakter mechaniczny, uczenie się przez konsekwencje to proces świadomego konstruowania hipotez dotyczących tego, jakie własne działania, w jakich warunkach prowadzą do uzyskiwania pożądanych przez jednostkę rezultatów. Choć automatyczne warunkowanie instrumentalne występuje także u zwierząt, uświadamiana wiedza o skutkach własnych działań ułatwia zmianę zachowania i jest zwykle u ludzi niezbędnym warunkiem jej pojawienia, się.

Większości nowych zachowań człowiek wyucza się jednak nie przez własne próby i błędy, lecz za pośrednictwem **modelowania,** czyli obserwacji cudzych, działań i ich skutków. Jak wspominałem w tym rozdziale, w taki sposób działa obserwacja cudzej agresji na ekranie. Oglądanie telewizji uczy jednak nie tylko agresji, dzieci bowiem oglądające zachowania prospołeczne same zaczynają postępować prospołecznie, a ten .pożądany efekt patrzenia na cudzą pomoc jest równie duży jak niepożądany efekt oglądania przemocy, .przynajmniej u dzieci (metaanaliza: Mares i Woodward, 2005). Warunkiem nabycia nowego zachowania w ten sposób jest skupienie uwagi na zachowaniu modela, zapamiętanie tego zachowania i wypróbowanie go we własnym działaniu. Nie wszystkie nabyte

zachowania są przez człowieka realizowane, lecz jedynie te, co do których oczekuje on, że umożliwią osiągnięcie jakichś pożądanych stanów rzeczy. Podobnie jak uczenie się przez konsekwencje własnych działań, modelowanie nie ma charakteru mechanicznego - nawet u dzieci nie jest jedynie biernym naśladownictwem, lecz konstruowaniem własnego zachowania z wykorzystaniem wzorców zaobserwowanych u innych osób.

Proces uczenia się jest więc regulowany poznawcza - uczymy się nie tyle w wyniku występowania jakichś (nagradzających lub karzących) zdarzeń, ile na skutek sposobu, w jaki je interpretujemy. Wiele danych pokazuje, że ludzkie przekonania o związku pomiędzy jakimś zachowaniem a jego pożądanymi lub niepożądanymi konsekwencjami stanowią silniejszy wyznacznik pojawiania się tych zachowań niż rzeczywiste związki zachowanie-konsekwencja. Oprócz oczekiwań, że dane zachowanie prowadzi do danych konsekwencji istotną rolę odgrywa **własna oczekiwana skuteczność,** czyli przekonanie, że jest się w stanie dane zachowanie zrealizować. Oczekiwanie własnej nieskuteczności oczywiście je hamuje, podczas gdy zwiększenie przewidywań swojej skuteczności prowadzi do ich podejmowania i nasilenia. Badania Bandury wykazały, że zmiana przekonań o własnej skuteczności jest zasadniczym mechanizmem pozwalającym na zmianę zachowania i terapię jego zaburzeń (np. lęków, jąkania się). Najefektywniejszym wyznacznikiem zmiany przekonań o swojej skuteczności jest obserwacja własnego poziomu realizacji danego zachowania i obserwacja zachowania innych (szczególnie jeśli są do nas podobni, a ich osiągnięcia narastają stopniowo). Najmniej skuteczna jest sama tylko perswazja, za pomocą której łatwiej zresztą oczekiwania obniżyć, niż podwyższyć.

Teoria społecznego uczenia się postuluje daleko posuniętą zdolność ludzi do przemyślanej samoregulacji, której drugim - obok wskazanych dwóch rodzajów przekonań - podstawowym mechanizmem jest zdolność i skłonność do samooceniania, a więc porównywania zachowania z własnymi standardami. Jako dzieci uczymy się, że dorównywanie trudnym standardom jest czymś wartościowym, podczas gdy niedorastanie do nich - źródłem zawodu i niezadowolenia. Stawianie sobie własnych standardów, samonagradzanie za ich spełnienie i samokaranie za ich nieosiąganie autonomizują się w stosunku do reakcji otoczenia i liczne badania wskazują, że już dzieci mają umiejętność samodzielnego stawiania sobie wymagań oraz nagradzania i karania samych siebie. Takie wewnętrzne nagrody i kary oddziałują na ludzkie zachowania w sposób podobny, jak wzmocnienia zewnętrzne.

Ogólnie rzecz biorąc, teoria społecznego uczenia się (mająca zresztą wiele wersji formułowanych przez różnych autorów) stosuje się w zasadzie do wszystkich ludzkich zachowań i stała się inspiracją do licznych badań zarówno podstawowych, jak i stosowanych (w szczególności nad tzw. terapią behawioralną). Jej podstawową słabością - jak każdej teorii kar i nagród pozostaje niemożność określenia z góry, co oddziałuje na człowieka jako kara lub nagroda.

15.5. **Podsumowanie**

Choć z uwagi na swą szkodliwość agresja i przemoc prawie wszędzie pozostają poważnym problemem społecznym, ich natężenie spada zarówno w skali wieków, jak i dziesięcioleci (po uwzględnieniu przyrostu liczby ludności). Wiele danych wskazuje na to, że agresja ludzi zawiera zarówno pewne komponenty genetyczne (silny element dziedziczenia, znacznie częstsza agresja śmiertelna u mężczyzn niż u kobiet), jak i wyuczone (silna wrażliwość poziomu agresji na koszty, jakie ponosi agresor). Niegdyś popularna teoria frustracji-agresji okazała się w dużym stopniu fałszywa, w szczególności teza, że frustracja nieuchronnie prowadzi do agresji i że frustracje powodują kumulowanie się popędu agresywnego, który prędzej czy później musi się wyładować albo bezpośrednio, albo w jakiejś przemieszczonej czy przetworzonej postaci. Mimo że frustracje faktycznie często prowadzą do agresji, wcale tak być nie musi, wszystko bowiem zależy od tego, w jaki sposób ludzie interpretują frustrujące zdarzenia. Liczne badania dowodzą natomiast podatności agresji na uczenie się - zachowania takie są nabywane, wywoływane, podtrzymywane i wygaszane stosownie do naszych przekonań o karach i nagrodach, z jakimi się spotykają. Przekonania te wywodzą się nie tylko z naszych własnych doświadczeń, lecz także z obserwacji doświadczeń cudzych (modelowanie).

Bezpośrednią przyczyną agresji są wewnętrzne stany jednostki, na które składają się emocje (zwłaszcza gniew), pobudzenie oraz treść myśli (szczególnie wrogich). Stany te zależą od czynników zarówno indywidualnych, jak i sytuacyjnych. Co do tych pierwszych, agresywność sama w sobie jest dość stałą cechą osobowości, którą ludzie silnie się różnią. Pozostaje ona bardziej charakterystyczna dla osób gniewnych, drażliwych i przejawiających typ zachowania A, które cechuje nasilona skłonność do wrogich interpretacji skądinąd wieloznacznych zdarzeń. Najważniejsze czynniki sytuacyjne nasilające agresję to prowokacja, pobudzenie emocjonalne, alkohol, normy społeczne i oglądanie cudzej przemocy. Choć ujawnienie agresji powoduje (w pewnych warunkach) rzeczywisty spadek pobudzenia emocjonalnego, nie przynosi to spadku dalszej agresji. Przeciwnie, prowadzi często do spirali agresji, ponieważ agresja bywa nagradzająca i zwykle zostaje uzasadniona negatywnymi cechami ofiary. Skuteczny sposób odstraszania od agresji (do której jeszcze nie doszło) stanowi zagrożenie jej karą, jeżeli ta ostatnia jest spostrzegana jako nieuchronna i sprawiedliwa.

W pewnym wąskim zakresie warunków kary mogą też usuwać agresję u osób, które już się agresywnie zachowują- Najbardziej skuteczne są tu jednak złożone interwencje psychologiczne, których istotą jest nie karanie agresji, lecz podsuwanie i nagradzanie alternatywnych w stosunku do niej wzorców zachowania.

Kluczowe pojęcia

Agresja
Agresja instrumentalna (proaktywna)
Agresja przeniesiona
Agresja wroga (reaktywna)
Efekt broni
Fiksacja
Frustracja
Hamowanie agresji
Katharsis
Krótkowzroczność alkoholowa
Kultura honoru
Modelowanie
Odstraszająca i korekcyjna funkcja kary
Ogólny model agresji
Pobudzenie emocjonalne
Poznawcza kontrola agresji
Prowokacja
Przemieszczenie agresji
Regresja
Spirala przemocy
Sygnały wywoławcze agresji
Syndrom młodego mężczyzny
Teoria instynktu
Teoria społecznego uczenia się
Transfer pobudzenia
Wrogi wzorzec atrybucji

Literatyra uzupełniająca

Ghiglieri, M.P. (2001). *Ciemna strona człowieka,* przekł. J. Suchecki. Warszawa: Wydawnictwo CiS, Wydawnictwo WAB.

Krahe, B. (2005). *Agresja,* przekł. J. Suchecki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Pinker, S. (2005). *Tabula rasa. Spory o naturę ludzką,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

16.1. Struktura konfliktu
16.1.1. Interesy własne i cudze
16.1.2. Rodzaje zachowania w konflikcie
16.1.3. Gry o sumie zerowej
16.1.4. Gry o sumie niezerowej
16.1.5. Orientacje społeczne
Jak to się robi 16: Pomiar orientacji społecznych
16.2. Procesy eskalacji konfliktu
16.2.1. Procesy poznawcze
16.2.2. Emocje i motywy
16.2.3. Nieciągłość grupowa
16.3. Bariery
16.3.1. Bariery komunikacyjne
16.3.2. Bariery kulturowe
Problem 16: Co jest lepsze - współpraca czy rywalizacja?
16.4. Negocjacje
16.4.1. Przetarg pozycyjny
16.4.2. Negocjacje integracyjne
16.4.3. Mediacje w konflikcie
16.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Konflikt społeczny*

Konflikt zawsze oznacza jakąś sprzeczność dążeń. Kiedy są to dążenia tego samego człowieka, to mamy do czynienia z wewnętrznym konfliktem motywacyjnym (intrapersonalnym). Kiedy są to dążenia różnych grup społecznych, mamy do czynienia z konfliktem międzygrupowym, o którym mowa w rozdziale 19.1.2. Kiedy są to dążenia dwóch lub więcej osób, mamy do czynienia z konfliktem społecznym (interpersonalnym) i ten jest przedmiotem rozważań obecnego rozdziału. Konflikt społeczny pojawia się wtedy, kiedy ludzie są przekonani, że ich ważne dążenia pozostają niespełnione wskutek działań innych ludzi (de Dreu, 2010). Inni mogą faktycznie blokować nasze dążenia albo może nam się tak tylko wydawać - do pojawienia się konfliktu wystarcza samo przekonanie o sprzeczności, a rzeczywiste jej występowanie jest bez znaczenia.

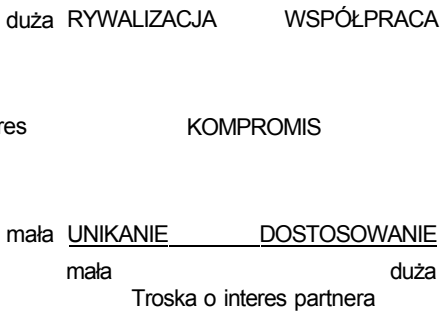
16.1. Struktura konflikty

Konflikt społeczny jest nieuchronny. Po pierwsze dlatego, że ludzie mają różne dążenia, współczesne zaś społeczeństwa są na ogół egalitarne i dążenia nawet wzajemnie sprzeczne są uważane za równie uprawnione. Po drugie dlatego, że ludzie są bardzo często współzależni od siebie - cokolwiek by jednostka robiła, skutki jej działań zależą w istotny sposób od tego, co robią inni.

16.1.1. Interesy własne i cudze

Zachowanie jest motywowane zarówno własnymi interesami działającego, jak i interesami innych osób. Nie sposób obiektywnie rozstrzygnąć, jaka część ludzkich interakcji ma charakter z natury antagonistyczny, choć wielu myślicieli wyrażało tu bardzo zdecydowane poglądy, podobnie jak zróżnicowane są opinie zwyczajnych ludzi. Niektórzy wierzą, że ludzkie interesy są nieuchronnie sprzeczne i żywią przekonanie, iż życie jest grą o sumie zerowej, w której można wygrać jedynie za cenę porażki drugiego człowieka. Natomiast inni wcale w to nie wierzą i przekonani są o zasadniczej zgodności ludzkich interesów (zob. rozdz. 4.2.2). Logicznie rzecz biorąc, te dwa rodzaje interesów są niezależne. Pewne działania służą interesowi własnemu, a szkodzą interesom innych (egoizm), inne służą interesom własnym i innych (synergia interesów), jeszcze inne szkodzą interesom własnym, a pomagają interesom innych (altruizm), a jeszcze inne szkodzą obu rodzajom interesów, choć te działania są tak rzadkie, że nawet nie mają nazwy. Na podobną niezależność wskazują też wyniki empiryczne. Na przykład badania

* Współautorką tego rozdziału jest Bożena Kłusek.



Rycina 16.1. Pięć rodzajów zachowania w sytuacji konfliktu w zależności od ich położenia na wymiarach troski 0 interes własny i partnera

Źródło: na podstawie idei w Blake i Mounton, 1964.

reprezentatywnej próby Holendrów wykazały, że upodobanie do podziałów pieniędzy w sposób preferujący interes własny nie koreluje ani ujemnie, ani dodatnio z upodobaniem do wyników preferujących interes cudzy (r = 0,03; van Lange, 1999).

Niezależność działań na rzecz interesu własnego i innych pozwala je przedstawić jako dwie współrzędne na rycinie 16.1. Jest to klasyczna analiza sytuacji konfliktowej w kategoriach troski o interesy własne i partnera (Blake i Mounton, 1964), która zakłada, że działania na rzecz każdego interesu mogą być mniej lub bardziej intensywne, niezależnie od natężenia działań na rzecz pozostałego. Przy tym interesy są tu rozumiane bardzo szeroko 1 obejmują nie tylko korzyści materialne, lecz także wartości oraz dobra o charakterze psychicznym, takie jak dobrostan (szczęście) czy wysokie poczucie własnej wartości (samoocena).

16.1.2. Rodzaje zachowania w konflikcie

Niezależność troski o interesy własne i cudze pozwala wyróżnić pięć zasadniczych rodzajów zachowania w sytuacji konfliktowej; są to: rywalizacja, współpraca, dostosowanie, unikanie i kompromis (Bazerman i Neale, 1997; Kennedy, 1999). Tabela 16.1 zawiera przykładowe pozycje samoopisowego kwestionariusza skonstruowanego przez Bożenę Kłusek (2009), a mierzącego deklarowaną skłonność do każdego z tych zachowań - warto przyjrzeć się ich treści, aby zrozumieć, na czym polegają.

Sposób pierwszy to **rywalizacja** - maksymalizowanie interesów własnych wbrew cudzym, czemu towarzyszy przekonanie o całkowitej ich sprzeczności prowadzące do antagonistycznych negocjacji o charakterze przetargu, o czym dokładniej będzie mowa dalej. Choć potocznie rywalizację utożsamia się z „normalną" reakcją na konflikt, nie jest to ani jedyny możliwy, ani najbardziej pożądany sposób postępowania w razie wystąpienia tegoż. Tylko w niektórych sytuacjach rywalizacja daje lepsze wyniki od pozostałych sposobów, w szczególności gdy cele stron sporu są faktycznie niemożliwe do pogodzenia, ilość dóbr do podziału pozostaje niewystarczająca dla obu stron, dobra te mają charakter materialny, a kontakt stron sporu jest jednorazowy. Jednak nawet w takich wypadkach (które, jak się przekonamy, są znacznie rzadsze, niż się wydaje), rywalizacja bywa dobrym sposobem, aby wygrać bitwę, ale przegrać wojnę - to znaczy, aby uzyskać jednorazową i natychmiastową korzyść, lecz kosztem straty większej, jakkolwiek odroczonej w czasie. Jeżeli mąż chce pojechać na wakacje w góry, żona zaś nad morze, to nawet jeśli mąż ja przymusi do gór, wakacje z obrażoną żoną to kiepski wypoczynek (nie mówiąc już o pretensjach co najmniej do przyszłego lata).

Drugi sposób to współpraca - równoczesne maksymalizowanie interesów obu stron. Współpraca jest trudna i rzadko spotykana, ponieważ zwykle wymaga rezygnacji z początkowo pożądanej opcji i twórczego wyszukania nowego rozwiązania - takiego, które w pełni zrealizuje cele obu stron. Istotą współpracy jest skuteczna koncentracja na rozwiązaniu problemu. Mąż i żona z powyższego przykładu mogą się zdecydować na wyjazd do Chorwacji, gdzie morze i góry są obok siebie. Takie rozwiązanie wymaga nie tylko pomysłowości, lecz także rozpoznania faktycznych interesów (potrzeb) drugiej strony, a przede wszystkim uznania ich za równie ważne jak własne. Bywa to dość trudne w praktyce, wymaga bowiem porzucenia egocentryzmu, czyli patrzenia na sprawy wyłącznie z własnego (a więc rozsądnego i moralnego) punktu widzenia. Współpraca jest szczególnie pożądana, kiedy strony konfliktu pozostają w stałej relacji, a przedmiot sporu powoduje ich silne zaangażowanie. Z pozoru podobny do współpracy jest kompromis polegający na częściowym uwzględnianiu interesów - własnego i partnera - ale również na częściowej rezygnacji z nich. Każda strona dostaje trochę, ale żadna nie dostaje wszystkiego, co chciała. Właśnie dlatego nikt nie jest do końca zadowolony z osiągniętego porozumienia, co sprawia, że ma ono charakter niestabilny, szczególnie wtedy, kiedy kompromis polega na mechanicznym podziale „na połowę" (żona i mąż jadą na wakacje pod Kutno, bo to w połowie drogi między Bałtykiem a Tatrami). Kompromis jest więc zwykle rozwiązaniem niedokończonym i tymczasowym. Może mieć sens przy konfliktach wieloaspektowych, których rozwiązanie wymaga wiele czasu, a także wtedy, kiedy jest mało czasu i środków albo stosunki między

Tabela 16.1. Przykładowe pozycje kwestionariusza mierzącego pięć stylów zachowania w sytuacji konfliktu

Rywalizacja
• Wytrwale dążę do postawienia na swoim.
• Staram się wywierać możliwie silny nacisk na drugą stronę.
® Wszelkimi środkami nakłaniam drugą stronę do ustępstw.
9 Staram się narzucić swoją wolę.
Współpraca
® Dyskutuję z drugą stroną, aby wypracować wspólne stanowisko.
0 Staram się, aby wspólnie rozwiązać problemy każdej strony.
o Szukam rozwiązania zadowalającego obie strony,
a Staram się możliwie dobrze zrozumieć stanowisko drugiej strony.
Dostosowanie
a Poświęcam własne interesy dla interesów drugiej strony.
9 Dostosowuję swoje działanie do życzeń drugiej strony,
a Ulegam namowom drugiej strony,
a Dla świętego spokoju mqwię „tak", choć mam ochotę powiedzieć „nie".
Unikanie
9 Staram się odwrócić uwagę od punktów spornych,
a Zdaję się na los, aby za nas rozwiązał sporną kwestię.
9 Staram się zyskać na czasie, nie podejmując pochopnych decyzji.
9 Staram się unikać drugiej strony.
Kompromis
9 Częściowo ustępuję drugiej stronie, jeżeli i ona mi ustępuje.
9 Staram się, by bilans strat i zysków był jednakowy po każdej stronie.
9 Staram się znaleźć takie rozwiązanie, gdzie żadna ze stron wszystkiego nie wygra, ale i żadna wszystkiego nie przegra.
» Proponuję rozwiązanie, które przynajmniej częściowo zadowoli każdą stronę.

Źródło: Kłusek, 2009, s. 126-127.

stronami konfliktu są na tyle napięte, że wyklucza to wzajemne porozumienie i współpracę.

Dostosowanie to maksymalizowanie interesu drugiej strony przy ignorowaniu własnego bądź jego poświęceniu dla dobra partnera. Główną wadę takiego postępowania stanowi to, że naraża na dalszą eksploatację w przyszłości, i takie rozwiązanie jest siłą rzeczy niestabilne. Dostosowanie pojawia się jako sposób tymczasowego zażegnania konfliktu (szczególnie takiego, który wystąpił w sposób nagły i grozi poważnymi konsekwencjami) i podtrzymania relacji z drugą stroną, co może być ważniejsze od jednorazowego zwycięstwa. W wypadku stałej relacji często oznacza ono dawanie drugiej stronie kredytu, który będzie spłacony w przyszłości - stąd też takie postępowanie określane bywa jako „przegraj, aby wygrać". Mąż nie dostał upragnionego awansu, żona godzi się więc na wyjazd w góry, dobrze wiedząc, że jak mu już przejdzie, to w następne lata będą jeździć tam, gdzie ona zechce. Głównym celem dostosowania jest więc zażegnanie nagłych dramatów oraz utrzymanie dobrych relacji z partnerem i ujawnia je zwykle ta strona, której bardziej na tym zależy.

Ostatni wreszcie sposób postępowania w sytuacji konfliktowej to **unikanie,** które polega na zaniechaniu realizacji dążeń zarówno własnych, jak i cudzych. Unikanie to odkładanie rozstrzygnięcia na potem, zwlekanie, wycofywanie się z sytuacji konfliktu, pozostawianie spraw losowi w nadziei, że „same przyschną". Oczywiście nic się samo nie dzieje, unikanie jest więc tylko odłożeniem rozwiązania konfliktu na później. Może ono jednak mieć sporo sensu, jeżeli pozwala na opadnięcie emocji i poszukanie rozwiązania w przyszłości.

18.1.3. Gry o sumie zerowej

Klasycznym modelem konfliktu jest gra o sumie zerowej - sytuacja skonstruowana w taki sposób, że dwie lub więcej stron rywalizują o jakieś ograniczone dobro, suma zaś zysków stron wygranych odpowiada dokładnie sumie strat poniesionych przez strony przegrane (zyski minus straty równają się zeru - stąd nazwa gry, która bywa też nazywana grą o sumie stałej). Przykładem jest podział ciastka - im większą część otrzymuje jedno dziecko, tym mniejsza część przypada drugiemu. Taka sytuacja ma ściśle rywalizacyjną strukturę - niezależność interesów własnych i cudzych przedstawiona na rycinie 16.1 znika i stają się one przeciwnymi krańcami tego samego wymiaru. Strukturę gry o sumie zerowej ma wiele sytuacji związanych nie tylko z podziałem dóbr. Zważmy dylemat żołnierza tuż przed bitwą. W oczekiwaniu na atak wroga może dojść do wniosku, że nawet kiedy obrona się powiedzie, to mało prawdopodobne, by zadecydował o tym jego niewielki, osobisty wkład w walkę, natomiast o wiele bardziej możliwe jest to, że zostanie zabity lub ranny podczas obrony. Jeżeli zaś wróg zwycięży, ryzyko śmierci żołnierza staje się jeszcze wyższe, a przy tym będzie ona jeszcze bardziej bezsensowna, skoro walka jest i tak przegrana. W świetle takiego rozumowania żołnierz powinien czym prędzej czmychnąć z pola walki niezależnie od niepewnego wyniku bitwy. Żołnierze tego na ogół nie robią, bo oprócz zdrowia i życia liczą się dla nich i inne dobra, takie jak los bronionych bliskich, reputacja bohatera lub tchórza, a także perspektywa stanięcia przed plutonem egzekucyjnym, który czeka dezerterów z pola walki.

Dylemat żołnierza można sformalizować, budując macierz zysków i strat obdarzonych pewny-

mi prawdopodobieństwami mówiącymi, jaka jest szansa wygrania bitwy, a jaka stanięcia przed plutonem egzekucyjnym itd. Tego właśnie dotyczy teoria gier sformułowana przez matematyków w połowie XX wieku i zastosowana w wielu dziedzinach - na przykład funkcjonowania rynków - do przewidywania racjonalnych zachowań ludzi. Teoria ta zakłada jednak bardzo wąskie rozumienie racjonalności jako maksymalizacji materialnych zysków i minimalizacji takichże strat (przy uwzględnieniu prawdopodobieństw ich występowania). Po pięćdziesięciu latach badań nad rzeczywistym postępowaniem w sytuacji konfliktu nie ulega wątpliwości, że ludzie daleko odbiegają w swoich wyborach od wąsko rozumianej racjonalności, ponieważ często maksymalizują zyski mniej, niżby „należało", i kierują się nie tylko materialnymi korzyściami, ale zależy im także na mniej uchwytnych dobrach, takich jak wartości czy dobre mniemanie o sobie (de Dreu, 2010; Deutsch i Coleman, 2006). Przyjrzyjmy się eksperymentalnej grze „ultimatum", w której biorą udział dwie osoby - dawca i biorca. Dawca dzieli pewną sumę, powiedzmy 100 złotych, między siebie i biorcę, biorca zaś może podział zaakceptować (i wtedy każda strona dostaje tyle, ile zaproponował dawca) albo odrzucić (i wtedy cała suma przepada). Z punktu widzenia racjonalności - tak jak jest ona rozumiana w teorii gier i klasycznej ekonomii - biorca powinien zaakceptować nawet podział, w którym jemu przypada tylko jedna złotówka, jako że lepiej mieć choćby złotówkę niż nic. W rzeczywistości jednak ludzie prawie nigdy nie akceptują tak nierównych podziałów, ponieważ uważają je za rażąco niesprawiedliwe. W naszym kręgu kulturowym znaczna większość dawców proponuje podziały zbliżone do równościowych (Ariely, 2009), nie tyle zresztą z poczucia sprawiedliwości, ile z obawy przed negatywną reakcją biorcy, a zatem w trosce, by nie utracić wszelkich zysków.

16.1.4. Gry o sumie niezerowej

Wiele sytuacji społecznych w rzeczywistości nie jest grą o sumie zerowej, nawet jeśli na to z pozoru wygląda. Jeżeli każda z dwóch sióstr ma ochotę na pomarańczę, a jest tylko jeden owoc, to sytuacja wydaje się grą o sumie zerowej. Kiedy jednak podzieliły już pomarańczę na pół, jedna z sióstr obrała i kandyzowała skórkę (bo chciała zrobić keksa), a wyrzuciła miąższ, druga zaś wycisnęła swoją połówkę (bo chciała napić się soku) i wyrzuciła skórkę. Oczywiście, każda z nich podwoiłaby zyski, gdyby się dogadały (czyli przeprowadziły negocjacje) i odkryły korzyści, jakie daje współpraca. Współpraca często pozwala zwiększyć zyski, choć nie zawsze do niej dochodzi, ponieważ jej zainicjowanie grozi wykorzystaniem przez drugą stronę. Doskonałą ilustracją tego zjawiska jest sytuacja decyzyjna opisywana w teorii gier jako dylemat więźnia na przykładzie scenariusza zilustrowanego tabelą 16.2.

W miasteczku dokonano napadu na bank, a policja złapała dwóch podejrzanych, z których każdy miał przy sobie broń i znajdował się w pobliżu, ale poza tym przeciwko żadnemu z nich nie ma wiarygodnych dowodów winy. Logicznym sposobem na ich uzyskanie jest oczywiście wydobycie odpowiednich zeznań od więźniów. Policja stawia więc obu przed następującym wyborem (a są oni rozdzieleni i muszą podjąć decyzję niezależnie od siebie): „Jeżeli ty się przyznasz i obciążysz współwiną drugiego więźnia, to są dwie możliwości. Po pierwsze, kiedy on się nie przyzna, ty zostaniesz wypuszczony na wolność (w zamian za dostarczenie dowodów jego winy), a on dostanie dwadzieścia lat odsiadki. Po drugie, kiedy on też się przyzna, obaj dostaniecie po dziesięć lat (żaden z was nie może odnieść korzyści jako jedyne źródło dowodów, ale kara będzie mniejsza od maksymalnej z powodu współpracy). Jeżeli ty się nie przyznasz, to są również dwie możliwości. Po pierwsze, kiedy on się przyzna i obciąży ciebie winą, ty dostaniesz dwadzieścia lat, a on zostanie puszczony wolno. Po drugie, kiedy on też się nie przyzna, obaj zostaniecie skazani na dwa lata jedynie za nielegalne posiadanie broni (z braku dowodów udziału w napadzie)". Wszystkie możliwe decyzje i ich konsekwencje przedstawia tabela 16.2.

Każdy z więźniów stoi więc przed nie lada dylematem. Z jednej strony najrozsądniej byłoby się przyznać, ponieważ lepiej się na tym wyjdzie, niezależnie od tego, co zrobi tamten drugi. Gdyby się przyznał, przesiedzi 10 zamiast 20 lat, gdyby zaś się nie przyznał, wyjdzie się na wolność, zamiast przesiedzieć 2 lata. Z drugiej jednak strony, kiedy obaj więźniowie tak właśnie postąpią, obaj przesiedzą po 10 lat, co stanowczo nie jest rozsądne z ich punktu widzenia. Najlepiej byłoby więc umó-

Tabela 16.2. Struktura gry „dylemat więźnia"

Więzień 1. Więzień 2.	Rywalizacja (zeznanie)	Współpraca (brak zeznań)
Rywalizacja (zeznanie)	10 lat 10 lat	20 lat Uniewinnienie
Współpraca (brak zeznań)	Uniewinnienie 20 lat	2 lata 2 lata

Źródło: opracowanie własne.

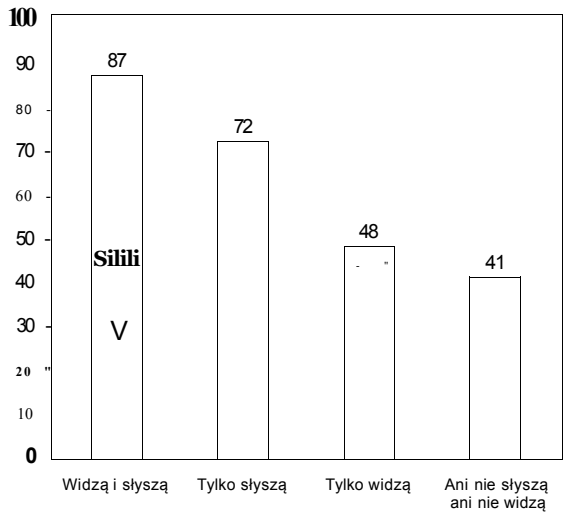
wić się, że obaj się nie przyznają, ponieważ w ten sposób każdy spędzi w więzieniu tylko 2 lata. Ba, ale siedząc w odrębnych celach, umówić się nie są w stanie, a nawet gdyby byli, to przecież nie wiadomo, czy mogą sobie zaufać. Jeżeli jeden się nie przyzna, ten drugi przecież może go wykorzystać (przyznać się, samemu uzyskać wolność, a jego wkopać na 20 lat).

Dylemat więźnia jest sytuacją, w której możemy z partnerem współpracować (milczeć), co przynosi zyski, choć niesie niebezpieczeństwo, że ten nas wykorzysta. Możemy też rywalizować (obciążyć partnera), co zabezpiecza przed eksploatacją, ale przynosi niewielkie zyski. Liczne badania wykazały, że najbardziej skuteczna, w sensie najwyższej łącznej wygranej, jest **strategia wet za wet** (Deutsch i Coleman, 2006). Polega ona na tym, że w pierwszym ruchu współpracujemy z partnerem, potem zaś postępujemy dokładnie tak jak on, czyli współpracujemy, gdy on współpracuje, i rywalizujemy, kiedy on rywalizuje. Strategia ta jest lepsza niż stałe wybory kooperacyjne (gdyż wówczas partner nas wykorzysta), a także lepsza niż stałe wybory rywalizacyjne (gdyż wtedy każda kolejna transakcja przynosi niewielkie zyski). Im mniej uczestników gry, tym większa szansa na współdziałanie dla obopólnego dobra. Jeżeli uczestników jest tylko dwoje, a rozgrywki powtarzane są wielokrotnie, dylemat znajduje swe naturalne rozwiązanie. Ponieważ egoistyczne zachowanie własne może prowadzić do podobnego zachowania partnera, oboje zainteresowani uczą się dążyć do dobra wspólnego, nie mówiąc już o tym, że dopóki sobie ufają, z góry wybierają możliwości je maksymalizujące. Tak dzieje się na przykład w grach rozgrywanych wielokrotnie w laboratorium między nieznajomymi.

Strukturę gry o sumie niezerowej mają też **dylematy społeczne** - sytuacje, w których dostępne są dwie opcje działania - egoistyczna (rywalizacja) i prospołeczna (współpraca). Opcja egoistyczna daje przy tym natychmiastowe zyski jednostce, kiedy jednak wszyscy zachowają się w ten sposób, to - po pewnym czasie - następuje zbiorowa katastrofa, w której wszyscy stracą. Indywidualna racjonalność w krótkiej perspektywie prowadzi więc w dłuższej perspektywie do zbiorowej (a w konsekwencji i indywidualnej) straty, czyli kolektywnej irracjonalności. Dylematy społeczne mają dwie odmiany (Weber, Kopelman i Messick, 2004). Pierwsza to **dylemat ograniczonych zasobów** polegający na czerpaniu ze wspólnych zasobów, które mają ograniczony charakter, w związku z czym może ich zabraknąć, jeżeli poszczególne jednostki zabierają ich zbyt wiele. Przykładem służą rybacy odławiający ze wspólnego jeziora - z jednostkowego punktu widzenia najkorzystniej dla każdego z nich jest odławiać jak najwięcej, ale kiedy wszyscy będą odławiać bez ograniczeń, zasoby ryb się nie odnowią i wszyscy skończą na bezrobociu. Podobnie przedstawia się korzystanie z wody podczas letnich upałów - gdy każdy mieszkaniec pobiera ją bez ograniczeń, w całym mieście szybko woda się skończy. Odmiana druga to dylemat dóbr publicznych polegający na dokładaniu się do wspólnej puli, dzięki czemu wszyscy mogą z niej skorzystać. Na przykład, kiedy każdy użytkownik opłaca abonament za telewizję publiczną, ta może funkcjonować z pożytkiem dla wszystkich. I znów z punktu widzenia zwiększania indywidualnych zysków dobrze byłoby dawać jak najmniej, a najlepiej nic (czyli,jeździć na gapę"). Jeżeli jednak postąpiliby tak wszyscy, skończy się to zbiorową katastrofą - telewizja czy komunikacja publiczna upadną z braku środków.

Z punktu widzenia teorii gier zakładającej, że człowiek koncentruje się wyłącznie na maksymalizacji własnych zysków, dylematy społeczne są pułapkami nieuchronnie kończącymi się katastrofą. I rzeczywiście, ludzie z wielkim upodobaniem w pułapki te wpadają, tym bardziej że działa tu jeszcze jeden dodatkowy czynnik - egoistyczne zyski mają mianowicie charakter natychmiastowy, podczas gdy prospołeczne straty są odroczone w czasie, a skądinąd wiadomo, że ludzie (i zwierzęta) znacznie silniej reagują na wzmocnienia natychmiastowe niż odroczone (Ostaszewski, 2007). Daleko jednak do tego, by zawsze dokonywali oni rywalizacyjnych wyborów w dylematach. Jak każde inne zachowanie społeczne, tak i skłonność do wyboru rywalizacji bądź współpracy zależy zarówno od czynników sytuacyjnych oraz osobowościowych, jak i interakcji między nimi.

Czynnikiem sytuacyjnym najsilniej sprzyjającym współpracy jest możliwość komunikacji między stronami. Przekonująco pokazały to eksperymenty Wichmana (1970), których uczestnicy rozgrywali wielokrotnie dylemat więźnia, mogąc się przy tym widzieć i słyszeć, albo tylko widzieć, tylko słyszeć, bądź też nie mogąc się ani widzieć, ani słyszeć. Jak ilustruje rycina 16.2, przy pełnej możliwości komunikacji odsetek osób współpracujących był dwukrotnie wyższy od zaobserwowanego w warunkach jej braku. Komunikacja nasila współpracę z dwóch powodów. Po pierwsze, zgłoszenie zamiaru współpracy podczas dyskusji powoduje angażowanie się człowieka w zajęte stanowisko i dotrzymywanie słowa nawet wtedy,



Rycina 16.2. Odsetek osób współpracujących w dylemacie więźnia w zależności od tego, czy mogą się widzieć lub słyszeć

Źródło: na podstawie danych w Wichman, 1970, s. 118.

kiedy dokonywane przez niego wybory pozostają anonimowe dla partnerów, co dowodzi, że nie idzie tu o zachowanie twarzy i reputacji, lecz raczej o wierność sobie i podjętej decyzji (Kerr et al., 1997). Po drugie, komunikacja zadaniowa aktywizuje normy społeczne dotyczące sprawiedliwości i zaufania, co przyczynia się do ich wcielania w życie. Dokładniej mówiąc, nadawanie komunikatów nasila współpracę dzięki aktywizacji normy sprawiedliwości, natomiast otrzymywanie ich wzmaga współpracę dzięki aktywizacji normy nakazującej zaufanie do innych (Cohen, Wildschut i Ińsko, 2010).

Innym kluczowym czynnikiem jest wielkość grupy - mniejsze grupy są bardziej skłonne do współpracy, natomiast skłonność ta spada wraz ze wzrostem liczebności grupy. Norbert Kerr (1989) wykazał, że odpowiedzialne za tę zależność jest subiektywne przekonanie jednostki, iż jej zachowanie ma wpływ na losy grupy. Im mniejsza grupa, tym bardziej jednostka pozostaje przekonana 0 wpływie własnego zachowania na to, co spotka całą grupę, przy czym przekonanie to jest ważniejsze od tego, jak jest naprawdę. W Polsce niemal połowa ludzi nie chodzi na wybory, a jeśli spytać, dlaczego, to zwykle odpowiadają, że ich pojedyncza opinia i tak nie ma znaczenia na tle milionów innych wyborców. Trzecim ważnym czynnikiem nasilającym współpracę są sankcje za jej brak, na co wskazują zarówno badania laboratoryjne, jak 1 prosta obserwacja życia. Za jazdę autobusem na gapę (egoistyczne zachowanie w dylemacie dóbr publicznych) grozi mandat, podobnie jak za łowienie ryb w okresie ochronnym (egoistyczne zachowanie w dylemacie ograniczonych zasobów). Powstrzymuje to większość ludzi od tego rodzaju zachowań. Sankcje są jednak kosztowne, ponieważ nadzór i utrzymanie odpowiednich służb wiele kosztuje - na przykład finansowanie urzędów podatkowych w każdym państwie pochłania sporą część zbieranych przez nie podatków. Niemniej w skali społecznej (duże grupy i brak komunikacji ich członków) nic innego nie potrafimy zrobić.

18.1.5. Orientacje społeczne

Innym kluczowym czynnikiem decydującym 0 zachowaniu w sytuacji konfliktowej są orientacje społeczne, czyli motywy uczestników konfliktu 1 cenione przez nich wartości. Gołym okiem widać, że niektórzy ludzie są bardziej niż inni nastawieni na siebie - zabiegają tylko o własne interesy, a nie dbają o cudze, rozpychają się łokciami, atakują innych i nie sprzątają po swoim psie. Inni bardziej są nastawieni na partnerów - zgłaszają się jako wolontariusze na rzecz różnych celów społecznych, dają datki, chodzą na wybory i sprzątają po psie. Od samego początku zajmowania się konfliktem psychologia uwzględniała zróżnicowanie motywów osób zaangażowanych w konflikty. Przyglądając się rycinie 16.1 ilustrującej niezależność troski o interes własny i cudzy, nietrudno wymyślić szereg różnych motywów, które mogą ludźmi powodować. Przykładem służą tu indywidualizm (maksymalizacja tylko własnego zysku przy ignorowaniu cudzego), egoizm i rywalizacja (maksymalizacja własnego zysku kosztem cudzych), sprawiedliwość (łączne maksymalizowanie interesów własnych i cudzych) czy rywalizacja (dążenie do zmaksymalizowania różnicy między interesem własnym a cudzym). Lista potencjalnych motywów jest długa, ale liczne badania doprowadziły do wniosku, że empirycznie można zaobserwować cztery rodzaje wzorców motywacyjnych, które po połączeniu parami nazywane są zwykle orientacjami społecznymi (van Lange, 2000). Po pierwsze, jest to orientacja indywidualistyczna, czyli koncentracja na własnym interesie przy braku zwracania uwagi na interesy innych. Po drugie, orientacja rywalizacyjna, czyli koncentracja na polepszaniu różnicy między wynikami własnymi a cudzymi. Te dwa rodzaje motywacji często zlewają się we wspólną orientację na siebie. Trzecim faktycznie obserwowanym motywem jest współpraca (nastawienie na podwyższenia łącznego wyniku obu stron), czwartym zaś - altruizm (działanie na rzecz interesu cudzego, nawet kosztem własnego).

W praktyce również dwa ostatnie motywy zlewają się we wspólną orientację prospołeczną.

Orientacje są rozumiane jako stałe, indywidualnie zróżnicowane cechy mierzone na różne sposoby, omówione w ramce Jak to się robi 16. Duża liczba badań podsumowanych w tabeli 16.3 przekonuje, że osoby o orientacji prospołecznej faktycznie zachowują się podczas konfliktów w bardziej kooperacyjny sposób niż osoby zorientowane na siebie. Jednostki prospołeczne stawiają mniejsze żądania, częściej idą na ustępstwa i bardziej współpracują, podnosząc równocześnie zyski własne i partnera. Rzadziej też angażują się w zachowania antagonistyczne (rywalizacyjne i nieprzyjazne) i dzięki temu uzyskują lepsze wyniki łączne, czyli wyższą średnią liczbę punktów czy pieniędzy otrzymanych w wyniku negocjacji. Ta sama tabela pokazuje ponadto, że różnice między osobami zorientowanymi prospołecznie i na siebie są większe w dylematach dóbr publicznych niż ograniczonych zasobów. Zauważmy, że w dylemacie dóbr publicznych wybór prospołeczny polega na tym, aby wydatkować jakieś dobro (pieniądze na abonament), a więc je tracić, podczas-gdy w dylemacie ograniczonych zasobów prospołeczność polega na tym, aby powstrzymać się od czerpania zysków (nie robić kąpieli w wannie, gdy wody jest mało). W pierwszym wypadku idzie zatem o straty, w drugim zaś o zyski. Ponieważ skądinąd wiadomo, że ludzie silniej reagują na straty niż na zyski (zob. rozdz. 10.1.3), sugeruje to, iż subiektywna różnica między egoizmem i prospołecznością jest większa w dylemacie ograniczonych zasobów niż w dylemacie dóbr publicznych. W konsekwencji osoby zorientowane na siebie stają się bardziej egoistyczne w dylematach dóbr publicznych (,ja tracę") niż w dylematach ograniczonych zasobów (,ja nie zyskuję").

Osoby zorientowane na siebie skłonne są rozpatrywać sytuacje konfliktowe w kategoriach siły (sprawczości), współpraca jest dla nich zatem przejawem słabości, rywalizacja zaś - siły. Natomiast osoby zorientowane prospołecznie skłonne są rozpatrywać postępowanie w konfliktach z punktu widzenia moralności (wspólnotowości), współpraca jest więc dla nich zachowaniem moralnym, rywalizacja zaś - niemoralnym (Liebrand et al., 1986). Orientacjom społecznym towarzyszą też odmienne definicje racjonalności. Dla osób zorientowanych na siebie postępowanie racjonalne to takie, które przynosi zyski im samym (nawet cudzym kosztem), natomiast dla osób prospołecznych racjonalne są takie działania sprawiedliwe, które przynoszą zyski grupowe (nawet kosztem własnych), o ile można je w danej sytuacji osiągnąć. Jednostki takie

Tabela 16.3. Związek orientacji społecznych (wielkość różnicy między orientacją prospołeczną a orientacją na siebie) z różnymi aspektami negocjacji w świetle metaanaliz

Warunki/zmienne		d
(k = 30)[1]		
Rozwiązywanie problemu		0,55
Zachowania antagonistyczne		-0,58
Wyniki łączne stron *(k* = 82)<2>	0,29	
Współpraca ogółem		0,60
w dylematach DP		0,58
w dylematach OZ		0,44

k = liczba badań w metaanalizie; DP = dóbr publicznych; OZ = ograniczonych zasobów

Źródło: na podstawie danych w [1]De Dreu, Weingart i Kwon, 2000, s. 896-897; <2>Balliet, Parks i Joireman, 2009, s. 538, 541.

różnią się także emocjami. Na przykład w sytuacji dylematu dóbr publicznych te zorientowane prospołecznie lepiej się czują w obliczu współpracy niż rywalizacji partnera niezależnie od wyniku gry. Natomiast te zorientowane na siebie lepiej się czują przy dużych niż małych zyskach, niezależnie od tego, jak zachował się ich partner (Stouten, de Cremer i van Dijk, 2005). Wiele danych świadczy ponadto o tym, że zachowanie osób zorientowanych na siebie jest dyktowane głównie ich bilansem zysków i strat (chciwością), postępowanie zaś osób prospołecznych - głównie wskaźnikami zaufania społecznego. To oznacza, że nawet osoby zorientowane na siebie są w stanie współpracować, jeżeli sądzą, że przyniesie im to zyski, a nawet osoby zorientowane prospołecznie nie będą współpracować w obliczu przekonania, że drugiej stronie nie można ufać (Bogaert, Boone i Declerck, 2008).

Różnice między osobami zorientowanymi na siebie i prospołecznymi są - ogólnie rzecz biorąc - umiarkowane, ponieważ ich wielkość silnie zależy od sytuacji. Najznaczniejsze różnice stwierdza się w sytuacjach neutralnych, które zawierają niewiele informacji o zyskach i przesłankach zaufania do drugiej strony. Kiedy jednak z sytuacyjnych wskazówek można wywnioskować, że współpraca przyniesie więcej korzyści niż rywalizacja, osoby o obu orientacjach współpracują w jednakowo dużym stopniu (van Dijk, de Cremer i Handgraaf, 2004). Podobnie w negocjacjach z ewidentnie współpracującą osobą, której można zaufać, wszyscy stają się bardziej skłonni do współpracy niż w negocjacjach z osobą rywalizującą, choć przyrost współpracy jest wyraźniejszy u osób prospołecznych (van Lange i Kuhlman, 1994). Jest to jeden z licznych wyników wskazujących na więk-

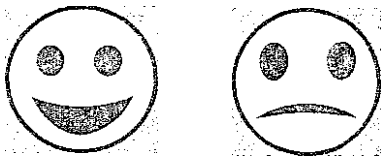
szą wrażliwość osób prospołecznych na sygnały i informacje związane z zaufaniem. Działa to oczywiście nie tylko w laboratoryjnych grach, lecz także w sytuacjach życiowych, takich jak podejmowanie decyzji, czy dojeżdżać do pracy komunikacją zbiorową (wybór prospołeczny), czy raczej własnym samochodem (wybór egoistyczny). Choć osoby o orientacji prospołecznej częściej wybierały komunikację zbiorową, działo się tak tylko wtedy, kiedy ufały, że i inni ludzie postąpią tak samo. Natomiast osoby zorientowane na siebie częściej wybierały dojeżdżanie własnym samochodem, niezależnie od tego, czego spodziewały się po innych (Joireman et al., 1997).

Jak to się robi 16: Pomiar orientacji społecznych

Orientacje społeczne są mierzone na wiele sposobów (Mazur, 2002), z których najpopularniejszy to tzw. gry rozłożone, czyli różne macierze wypłat dla dwóch stron gry, przy czym osoby badane wybierają która para wypłat najbardziej im się podoba. Część a) ryciny .16.3 zawiera taką przykładową macierz. Jeżeli badanemu najbardziej podoba się podział A - jest to świadectwem upodobania do sprawiedliwości (orientacja prospołeczna). Wybranie pary B świadczy o indywidualizmie, czyli maksymalizowaniu własnego zysku (orientacja na siebie). Wreszcie wybranie pary C jest przejawem rywalizacji, czyli maksymalizowania zysku własnego przy pomniejszaniu zysku cudzego (orientacja na siebie). Paul van Lange (2000) przedstawiał badanym dziewięć takich macierzy, co pozwoliło zidentyfikować osoby wybierające co najmniej sześć razy opcję współpracy albo indywidualistyczną, albo rywalizacyjną. Podsumowanie dużej liczby badań wskazuje, że mniej więcej połowa ludzi ujawnia systematyczną preferencję do współpracy, około jednej czwartej - do indywidualizmu i 10% - do rywalizacji. Około 10% osób pożostaje niesklasyfikowanych (Au i Kwong, 2004). Upodobanie do tych bądź innych wyborów cechuje się umiarkowaną stabilnością w czasie - dwukrotne pomiary w odstępie do kilkunastu miesięcy ujawniają taką samą orientację u 60-75% badanych. Van Lange pokazał, że orientacja prospołeczna częściej pojawia się u ludzi, którzy jako dzieci mieli więcej starszego rodzeństwa, a w szczególności sióstr, co zapewne przyczynia się do trenowania prospołeczności.

Inna metoda, zwana warszawską została skonstruowana przez Janusza Grzelaka i współpracowników (1994). Ilustruje ją dolna część rysunku. Polega ona na przedstawianiu badanym 12 plansz z parami twarzy ujawniających pięć stopni zadowolenia-niezadowolenia. Jedna z twarzy (JA) symbolizuje własny poziom zadowolenia z wyniku interakcji, druga twarz (ON/A) symbolizuje poziom zadowolenia nieznanego partnera z tegoż wyniku. Zadaniem badanego jest uporządkowanie takich 12 par twarzy od najbardziej do najmniej pożądanego układu wyników interakcji: Miarą orientacji badanego jest stopień, w jakim dokonane przezeń uporządkowanie odpowiada uporządkowaniu idealnemu z punktu widzenia jakiegoś kryterium. Na przykład uporządkowanie idealne z punktu widżenia maksymalizacji własnego zadowolenia (indywidualistyczne) polega ńa najwyższym uplasowaniu pary z największym zadowoleniem własnym, potem z mniejszym zadowolenie własnym, potem przy neutralnym stanie własnym, potern słabym i wreszcie silnym niezadowoleniu własnym. Uporządkowanie idealne z punktu widzenia satysfakcji partnera, to uporządkowanie altruistyczne i tak dalej.

	Pary wypłat		
	A	B	C
Punkty dla mnie	500	600	500
Punkty dla partnera	500	200	0



JA ON/A

Rycina 16.3. Pomiar orientacji społecznych jako cech; Górna część pokazuje przykładowe pary wypłat z jednej z macierzy używanej w metodzie gier rozłożonych. Dolna część pokazuje przykładową planszę z metody warszawskiej (Grzelak,. Ossewska, Wyszogrodzki i Bobrowski, 1994).

18.2, Procesy eskalacji konfliktu

Charakterystyczną własnością większości konfliktów jest ich eskalacja, czyli samoistne narastanie w miarę upływu czasu. Jeżeli jedna strona zachowa się w egoistyczny, rywalizacyjny sposób, spotyka się to zwykle z podobną, acz silniejszą reakcją drugiej strony, zgodnie z negatywną wersją reguły wzajemności. Jak widzieliśmy w rozdziale 11.2.4, pozytywna wersja reguły wzajemności ma to do siebie, że prowadzi do utrzymywania się wymiany zachowań na stałym poziomie,-natomiast wersja negatywna wiedzie do stale nasilającej się wymiany razów. W pewnym eksperymencie uczestnicy działający w pojedynkę lub w trzyosobowych grupach wykonywali w oddzielnych pokojach zadanie, które wymagało dostępu do różnych materiałów (nożyczek, kleju, kredek) w pokoju „centralnym". Sytuację aranżowano w ten sposób, że kiedy badani przychodzili po materiały, tych stale brakowało, gdyż były używane przez innego uczestnika. Badani mogli do niego zadzwonić, aby zwrócił materiały, co pozwoliło nagrywać ich rozmowy i sklasyfikować ich treść. Zidentyfiko-

Tabela 16.4. Częstość pojawiania się różnych reakcji w konflikcie jako funkcja czasu i ogólny poziom eskalacji konfliktu

Zachowanie	Okres				
	1	2	3	4	5
Prośby	0,80	0,69	0,73	0,71	0,69
Żądania	0,15	0,28	0,29	0,29	0,32
Skargi	0,12	0,17	0,12	0,13	0,16
Gniew	0,01	0,06	0,04	0,04	0,08
Groźby	0,01	0,00	0,01	0,01	0,02
Wyzywanie	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01
Nękanie	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01
Ogólny poziom eskalacji	0,16	0,40	0,40	0,39	0,52

Uwaga: liczby oznaczają proporcje wypowiedzi określonego typu - na przykład 0,80 przy prośbach oznacza, że 80% wypowiedzi z pierwszego okresu zawierało prośbę. Wskaźnik ogólnego poziomu eskalacji opiera się na proporcji wypowiedzi przemnożonych przez stopień ich antagonistyczności.

Źródło: Mikolic, Parker i Pruitt, 1997, s. 157.

wano siedem rodzajów zachowania o rosnącym stopniu antagonistyczności - od prośby do nękania. Jak pokazuje tabela 16.4, nieantagonistyczne prośby formułowano z jednakowo dużą częstością w poszczególnych odcinkach czasu, zachowania umiarkowanie antagonistyczne narastały w miarę jego upływu, te najbardziej antagonistyczne zaś pojawiały się dopiero pod koniec zadania. Co więcej, pierwsze zachowanie antagonistyczne (takie jak groźba) prawie zawsze pojawiało się dopiero po zachowaniach mniej antagonistycznych (takie jak skarga). Ogólny poziom eskalacji narastał więc w miarę upływu czasu, przy czym była ona ogólnie wyższa, kiedy badani pracowali w grupach niż w pojedynkę. Najbardziej antagonistyczne rodzaje zachowania w postaci wyzywania i nękania występowały wyłącznie w grupach.

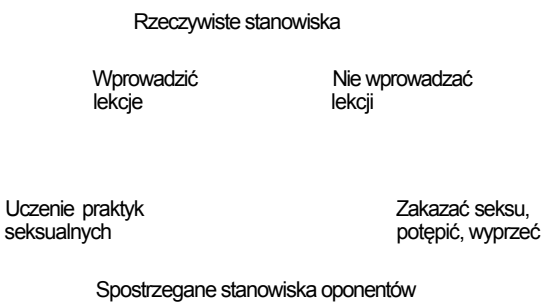
Za eskalację konfliktu odpowiedzialne są zarówno procesy poznawcze (sposób widzenia i interpretowania postępowania własnego i drugiej strony), jak i procesy emocjonalno-motywacyjne oraz pewne procesy grupowe. Niektóre z nich mają charakter jednostronny, większość jednak jest lustrzaną i nasiloną reakcją na to, co czyni druga strona konfliktu.

16.2.1. Procesy poznawcze

Konfliktowi towarzyszy odmienne spostrzeganie świata przez obie zaangażowane strony. Jeżeli kibicujemy przeciwnym drużynom piłkarskim, to ty zobaczysz faul „mojego" zawodnika tam, gdzie ja widzę tylko poślizgnięcie. Wypowiedź polityka, którego ja lubię, a ty nie znosisz, jest moim zdaniem żartobliwa, twoim zaś - głupia i prostacka. Kto ma rację? Obiektywnie nie sposób tego rozstrzygnąć, ale każdy z nas uważa, że to właśnie jest jego racja. W wypadku rozbieżności zdań ludzie z reguły zakładają, że to oni mają rację, podczas gdy mylą się ci, którzy uważaj inaczej. Zjawisko to wynika z potocznej teorii naiwnego realizmu, którą można streścić w trzech zdaniach:

1. Ja widzę sprawy takimi, jakimi one w rzeczywistości są; moje opinie i preferencje są „naturalne" i wynikają z obiektywnego, bezstronnego oglądu faktów i dowodów.
2. Inne racjonalne osoby będą podzielać moje opinie pod warunkiem dostępu do tych samych faktów i rozpoznania ich w sposób równie obiektywny jak ja.
3. Jeżeli inni nie widzą spraw w taki sam sposób jak ja, to dzieje się tak dlatego, że:
   a) nie mają dostępu do wszystkich faktów, które są mi znane (gdy je poznają, to podzielą moje opinie);
   b) są zapewne leniwi, irracjonalni, niechętni lub niezdolni do obiektywnej analizy faktów;
   c) są tendencyjni, zaślepieni własnym interesem czy ideologią (Ross i Ward, 1995).

Naiwny realizm jest rzecz jasna przejawem ogólnej tendencji do pochlebnego myślenia o sobie samym (zob. rozdz. 7.2) i prowadzi prostą drogą do eskalacji konfliktu. Po pierwsze, dlatego że każda z jego stron spostrzega stanowisko oponenta jako bardziej krańcowe, niż ono w rzeczywistości jest. Na przykład w Polsce od czasu do czasu toczy się spór na temat wprowadzenia do szkół lekcji wychowania seksualnego - zwolennicy chcą te lekcje wprowadzić, przeciwnicy nie chcą. Kiedy jednak zapytać jednych i drugich, czego w istocie chcą ich oponenci, zwolennicy lekcji sądzą o przeciwnikach, że tamci tak naprawdę dążą do tego, by w ogóle zakazać wszelkiego seksu, gdyż uważają go za zło. Natomiast przeciwnicy lekcji sądzą o zwolennikach, że chcą oni uczyć w szkole praktyk seksualnych, aby deprawać dzieci. Jak ilustruje rycina 16.4, spostrzegane stanowiska oponentów są więc znacznie bardziej rozbieżne od stanowisk rzeczywistych, a więc trudniejsze do pogodzenia. Taka subiektywna polaryzacja (ubiegunowienie) rozbieżności występuje ze szczególną siłą w odniesieniu do własnych wartości widzianych jako centralne dla danego sporu. Na przykład zwolennicy dopuszczalności aborcji za centralne wartości uważają prawa reprodukcyjne i wolność wyboru kobiety i właśnie w tym zakresie mają szczególnie



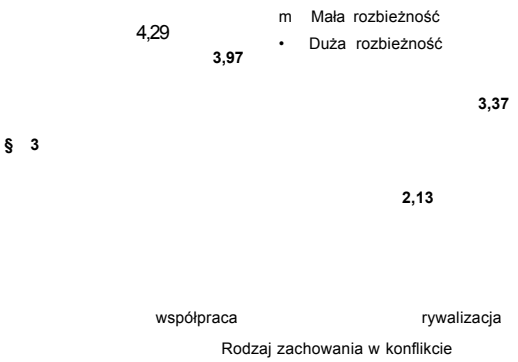
Rycina 16.4. Subiektywna polaryzacja rozbieżności na przykładzie konfliktu między zwolennikami i przeciwnikami wprowadzenia edukacji seksualnej w szkołach: spostrzegane stanowiska oponentów są bardziej krańcowe od stanowisk rzeczywistych

Źródło: opracowanie własne.

mylny obraz drugiej strony (sądząc, że całkowicie odrzuca ona te wartości). Z kolei dla przeciwników dopuszczalności aborcji kluczowymi wartościami są życie ludzkie i powściągliwość seksualna i właśnie w tym zakresie mają szczególnie błędny obraz oponentów, sądząc, że tamci mało cenią życie i są zwolennikami rozwiązłości. Co więcej, im bardziej wierzą we własne wartości, tym bardziej się mylą w ocenie stopnia, w jakim ich oponenci je odrzucają (Chambers, Baron i Inman, 2006).

Po drugie, subiektywnej polaryzacji często towarzyszy spostrzeganie interesów własnych i drugiej strony jako całkowicie sprzecznych pod każdym względem, na zasadzie ,ja nie mogę być w niczym podobny do takiego głupiego i niemoralnego człowieka". Prowadzi to do nieumiejętności wykrywania zgodności interesów tam, gdzie ona faktycznie występuje. Kiedy pracodawca i potencjalny pracownik negocjują warunki umowy o pracę, poruszają równocześnie wiele kwestii, takich jak wysokość płacy, termin rozpoczęcia i miejsce zatrudnienia, służbowy laptop itd. W niektórych sprawach ich interesy są faktycznie sprzeczne (jeden chce niższej, drugi wyższej płacy), w innych mogą być zupełnie zgodne (jeden i drugi chciałby, aby praca była świadczona w innym mieście), ale często ludzie nie są w stanie tego wykryć podczas negocjacji. Metaanaliza 30 badań nad negocjacjami wykazała, że takie zbieżności interesów obu stron pozostają nie wykryte aż w 50% przypadków, przy czym nie wynika to z nieuwagi, niezdolność bowiem do wykrycia wspólnoty stanowisk narasta wraz z wielkością negocjowanych zysków i strat (Thompson i Hrebec, 1996). Niezdolność wykrycia punktów zbieżnych prowadzi do suboptymalnych rozwiązań konfliktu. Jeżeli zatrudniony kończy na pracy w Gdańsku ze służbowym laptopem, choć zarówno on sam, jak i pracodawca woleliby, aby pracował w Warszawie na własnym sprzęcie, to osiągnięte rozwiązanie jest wyraźnie gorsze od możliwego. Jest to przykład czystej straty (bez niczyjego zysku) wskutek błędnego spostrzegania sytuacji konfliktowej. Jeżeli negocjujący nie zauważają wspólnoty interesów, to tylko w 38% przypadków udaje im się osiągnąć porozumienie optymalne pod ich względem, kiedy zaś tę wspólnotę dostrzegają, to osiągają porozumienie optymalne aż w 80% przypadków (ibidem).

Naiwne zakładanie, że w wypadku rozbieżności zdań zawsze myli się tylko druga strona, prowadzi także do deformacji w spostrzeganiu jej zdolności umysłowych jako miernych, a motywów jako podłych, co z kolei skutkuje zmianą własnego zachowania na bardziej antagonistyczne. Na przykład im bardziej ludzie nie zgadzali się z decyzją amerykańskiego prezydenta w sprawie inwazji na Irak, tym bardziej pozostawali przekonani, że była ona podyktowana osobistymi interesami prezydenta wywodzącego się z rodziny nafciarzy (Reeder et al., 2005). Ludzie generalnie przeceniają tendencyjność innych, a nie doceniają własnej. Zakładają na przykład, że zachowania i poglądy tych drugich pozostają pod silniejszym wpływem własnego interesu, wyznawanej ideologii czy przeżywanych uczuć, niż ma to miejsce w rzeczywistości. W pewnej serii eksperymentów badani studenci zapoznawali się ze stanowiskiem dwóch innych studentów w sprawie wprowadzenia nowego, kontrowersyjnego systemu ocen egzaminacyjnych (Kennedy i Pronin, 2008). Jeden z tych studentów tylko trochę nie zgadzał się z opinią badanego, podczas gdy drugi nie zgadzał się całkowicie. Badani spostrzegali stanowisko tego ostatniego nie tylko jako bardziej odmienne od własnego, lecz także jako bardziej stronnicze, czyli zniekształcone. Badanych pytano również o intencje co do zachowań, za pomocą których chcieliby rozwiązać ów spór. Jak wynika z ryciny 16.5, deklarowali oni ogólnie więcej chęci do rozwiązań o charakterze współpracy niż rywalizacji, rywalizacja była jednak znacznie częściej deklarowana przy dużej niż przy małej rozbieżności poglądów. Dalsze badania tych samych autorek ujawniły, że faktyczne zachowania pozostawały w zgodzie z tymi deklaracjami. Co najważniejsze, zarówno deklarowana, jak i faktyczna skłonność do silniejszej rywalizacji w stosunku do osób o silnie odmiennych poglądach pozostawała całkowicie uzależniona od stopnia, w jakimi były one spostrzegane jako stronnicze. Innymi słowy, spostrzegana stronniczość stanowiła mediator wpływu wielkości rozbieżności na antagonistyczność zachowania.



Rycina 16.5. Wpływ rozbieżności poglądów partnera z własnymi na deklarowaną intencję współpracujących i rywalizacyjnych zachowań w sporze

Źródło: na podstawie danych w Kennedy i Pronin, 2008, s. 839.

Wpływ interpretacji konfliktu na sposób postępowania bywa niezwykle silny, ponieważ to interpretacje tworzą umysłowy model sytuacji konfliktowej wyjaśniający sens konfliktu oraz oczekiwane i właściwe sposoby postępowania i negocjacji (Bazerman et al., 2000). Z pozom niewielkie zmiany interpretacji mogą radykalnie zmienić zachowanie ludzi w konflikcie nawet bez jakiejkolwiek zmiany obiektywnych cech sytuacji. Kiedy siedmiokrotnie rozgrywaną grę typu dylemat więźnia przedstawiano uczestnikom pod tytułem „gra wspólnotowa", aż 65% dokonywanych przez nich wyborów miało charakter kooperacji, a nie rywalizacji (Liberman, Samuels i Ross, 2004). Skłonność do współpracy spadała jednak do wartości zaledwie 28% pośród tych uczestników, którym dokładnie tę samą grę przedstawiono jako „grę Wall Street" (nowojorska ulica, przy której mieści się giełda i wiele instytucji finansowych). Sama nazwa może więc sugerować, czy dana sytuacja wymaga współpracy, czy raczej rywalizacji, i ludzie postępują w zgodzie z tymi sugestiami, a nie ze swoimi orientacjami społecznymi mierzonymi jako cechy. Podobnie może oddziaływać sama aktywizacja idei współpracy lub rywalizacji tuż przed grą. W którymś z badań poproszono uczestników o zapoznanie się z materiałami opisującymi jeden z tych dwóch sposobów postępowania w biznesie oraz o podanie własnych przykładów współpracy lub rywalizacji. Następnie - rzekomo w odrębnym eksperymencie - wielokrotnie rozgrywali oni dylemat dóbr publicznych. Ci, którym aktywizowano ideę współpracy, zachowywali się wyraźnie mniej egoistycznie od badanych, którym aktywizowano ideę rywalizacji (Elliott, Hayward i Canon, 1998). Natura rzeczywistości zdaje się więc mieć wyraźnie mniejsze znaczenie od sposobu jej interpretowania, co dotyczy nie tylko sytuacji konfliktu (zob. rozdz. 3).

16.2.2. Emocje i motywy

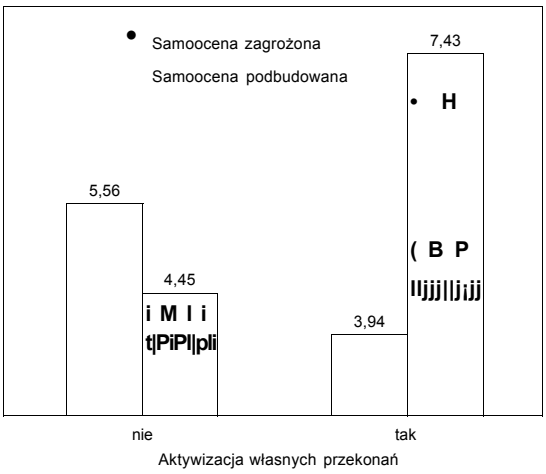
Ważnym powodem, dla którego nasze interpretacje wywierają tak przemożny wpływ na postępowanie w sytuacji konfliktu, jest ich wyraźnie powiązanie z emocjami i motywami. Podstawową siłą napędową większości konfliktów oraz skłonności do rywalizacji - a nie współpracy - są chciwość i strach (Coombs, 1973). Chciwość to dążenie do zwiększania własnych zysków, a pomniejszania strat, strach zaś dotyczy lęku przed wykorzystaniem przez pozostałe strony konfliktu i ma źródło w rzeczywistej wiedzy o świecie lub w stereotypach. Takie stereotypy często zyskują jednak potwierdzenie na zasadzie samospełniającego się proroctwa. Dobrze ilustruje to eksperyment, w którym studenci psychologii wielokrotnie rozgrywali dylemat więźnia ze studentami ekonomii lub teologii (de Dreu, Yzerbyt i Leyens, 1995). W okresie, w którym prowadzono badania, studenci ekonomii byli stereotypowo spostrzegani jako skoncentrowani na sobie egoiści, studenci teologii zaś - jako altruiści. Zgodnie z tymi stereotypami badani studenci psychologii oczekiwali rywalizacji po ekonomistach, a współpracy po teologach (co zmierzono na początku gry) i stosownie do tego sami dokonywali bardziej rywalizacyjnych bądź kooperatywnych wyborów w pierwszym ruchu. Według reguły wzajemności partnerzy odwdzięczali się tym samym - to znaczy ekonomiści rywalizacją, teologowie zaś współpracą, przez co badani studenci pozyskiwali „obiektywny" (choć przecież sprowokowany przez nich samych) dowód trafności swoich oczekiwań. Chciwość prowadzi do egocentrycznych ocen sprawiedliwości, które u większości uczestników konfliktu są przesunięte w kierunku ich własnego interesu. Rozwiązania bardziej korzystne dla strony są przez nią uznawane także za sprawiedliwsze. Przy konflikcie o podwyżkę pracobiorcy będą uważali za sprawiedliwą podwyżkę o 500 złotych, pracodawcy zaś - o 200 złotych. Takie egocentryczne oceny sprawiedliwości prowadzą do eskalacji konfliktów i przedłużają ich trwanie. Egocentryzm narasta wraz z wieloznacznością sytuacji, ogólną liczbą informacji i kwestii składających się na konflikt (każdy może sobie znaleźć inną odpowiedź na pytanie o to, co jest sprawiedliwe) oraz gdy strony zajmują nierówne pozycje w hierarchii statusu (Bazerman et al., 2000).

Chciwość i strach to motywy tradycyjnie podkreślane przez teorię gier i teorię racjonalnego

wyboru, zakładające, że ludzie motywowani są do maksymalizowania swoich wąsko pojętych interesów. Z punktu widzenia tych teorii współpraca w dylematach społecznych jest zachowaniem niestabilnym i trudnym do przewidzenia. Niemniej obserwacje rzeczywistych zachowań ludzi w dylematach dobra wspólnego pokazują, że sporo osób przejawia „irracjonalną" (nieprowadzącą do osobistych zysków) współpracę. Owe gry polegają zwykle na tym, że badani otrzymują na wstępie jakąś sumę pieniędzy - na przykład 50 złotych, i mogą dowolną jej część dołożyć do wspólnej puli, którą następnie badacz mnoży na przykład przez dwa, po czym jest ona dzielona równo między uczestników gry i wraca do nich w postaci nagrody. Jeżeli więc każdy z trzech uczestników zainwestuje po 30 złotych, ta inwestycja zwraca mu się w postaci 60 złotych (zysk wynosi więc 30 złotych). Jeżeli jednak nie zainwestuje żadnej sumy, a pozostali uczestnicy włożą po 30 złotych, to nasz gracz i tak dostanie jedną trzecią puli, czyli zyska aż 40 złotych na czysto i bez ryzyka. Weber i Murnighan (2008) stwierdzili, że w takiej sytuacji od 10 do 30% osób (w zależności od wielkości ryzyka, jakim obarczona jest prospołeczność) dokonuje stale kooperacyjnych wyborów, niezależnie od tego, co robią inni uczestnicy gry. Co więcej, spontaniczne pojawienie się takich jednostek w grupie prowadzi do wzrostu kooperacyjnych wyborów reszty graczy oraz podnosi ich zyski! Opisane zachowanie buduje zaufanie pozostałych uczestników konfliktu, ale jego pojawienie się wymaga oczywiście zaufania do innych, z czym mogą być problemy w takim społeczeństwie jak nasze, gdzie poziom zaufania do obcych jest bardzo niski (zob. rozdz. 4.2.1).

Innym motywem nasilającym konflikt jest dążenie do obrony samooceny. W bardzo licznych konfliktach obserwuje się przemianę celu stron z maksymalizacji dobra, o które początkowo poszło, na kwestię, kto kogo zwycięży. Powoduje to eskalację konfliktu, ponieważ sytuacja, w której każdy może coś ugrać, szybko przemienia się w sytuację gry o sumie zerowej, gdzie jedna strona może wygrać tylko za cenę porażki drugiej strony. Ludzie z reguły też utożsamiają się z głoszonymi przez siebie opiniami i argumentami, w związku z czym atak na nie traktują jako atak skierowany na siebie samych. Pokazała to seria eksperymentów Carstena de Dreu i Daana van Knippenberga (2005), którzy prosili badanych bądź o napisanie eseju, bądź o udział w debacie na temat „dlaczego powinniśmy się zgodzić na zmniejszenie wzrostu gospodarczego, aby chronić środowisko naturalne". W tym celu dawali im zestaw czterech argumentów A lub B, losując, którego z nich mogą oni użyć jako własne argumenty w swoich wywodach. Po zapoznaniu się z argumentami zarówno własnymi, jak i **niewłasn3**/mi, badanych informowano, że inni uczestnicy eksperymentu (niemający być ich oponentami w debacie) gotowi są od nich kupić argumenty. Mimo że w instrukcji podkreślano, iż argumenty z obu zbiorów są jednakowo przekonujące, argumenty zaś przydzielano na zasadzie losowania, badani żądali wyższej ceny za „swoje" niż za nie swoje argumenty, a różnica w cenie była większa, gdy oczekiwali debaty (a więc otwartego konfliktu) niż pisania eseju. Uczestnicy przywiązywali się więc do swoich argumentów na zasadzie samego posiadania (ludzie cenią sobie własne rzeczy skojarzone z ich ja bardziej niż inne podobne rzeczy - „mój kubek do kawy jest dla mnie cenniejszy od twojego"). Oczekiwanie konfliktu nasila ten efekt samego posiadania argumentów. W kolejnych badaniach uczestnicy dostawali komunikat dobrze lub źle oceniający owe argumenty, na co mogli odpowiedzieć własnym komunikatem, którego treść była potem dokładnie analizowana. Badani znacznie silniej bronili argumentów własnych niż niewłasnych, gorzej wyrażali się o osobie, która atakowała ich argumenty i bardziej byli skłonni do odwetu na niej. Słowem - reagowali na zagrożenia dla swoich argumentów tak, jak zwykle reaguje się na zagrożenie własnej wartości.

Kluczowej roli motywu samooceny w konflikcie dowodzi także wiele badań, pokazujących, że zaspokojenie tego motywu zmienia przebieg konfliktu i negocjacji. Jeżeli uczestnikom konfliktu podbudować samoocenę tuż przed rozpoczęciem negocjacji, to stają się bardziej podatni na nowe informacje sprzeczne z ich stanowiskiem, co skutkuje też większą skłonnością do współpracy i ustępstw. Na przykład Geoffrey Cohen i współpracownicy (2007) zrealizowali badanie, w którym zwolennicy dopuszczalności aborcji prowadzili dyskusję z osobą o przeciwnych poglądach, odgrywając rolę członków komisji parlamentarnej negocjującej propozycję obostrzenia prawa aborcyjnego. Badanym zapowiedziano, że jeśli nie osiągną porozumienia w sprawie tej propozycji, ich „komisja" zostanie rozwiązana, kolejna zaś z pewnością będzie bardziej konserwatywna, co miało ich skłonić do ustępliwości. Podstawową zmienną zależną była liczba ustępstw podczas dyskusji nad propozycją ustawy, czyli akceptacja różnych konkretnych restrykcji dotyczących dostępności aborcji (takich jak zgoda rodziców na ten zabieg u nastolatki). Jak pokazuje prawa strona ryciny 16.6, badani, którym bezpośrednio przed negocjacjami podbudowano



Rycina 16.6. Średnia liczba ustępstw ujawnionych podczas negocjacji przez badanych o podbudowanej lub obniżonej samoocenie w zależności od aktywizacji ich przekonań

Źródło: Cohen et al., 2007, s. 424.

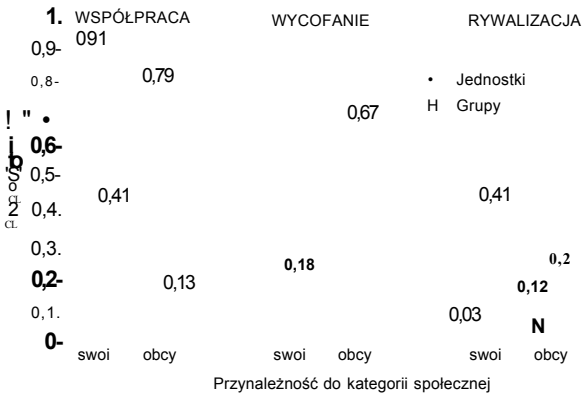
samoocenę (opisywali jakieś własne zachowanie, które dobrze o nich świadczyło), ujawniali znacznie więcej ustępstw niż ci, którym samoocenę obniżono (opisywali, jak kogoś choćby niechcący skrzywdzili). Uczestnicy o podbudowanej wartości własnej ujawniali też najbardziej pozytywną ocenę swojej partnerki negocjacji. Wszystko to jednak działo się tylko w warunkach, w których przed negocjacjami aktywizowano badanym ich przekonania na temat aborcji - wypełniali szczegółowy kwestionariusz na temat swoich rzeczywistych poglądów w tej kwestii. Tak więc podbudowanie samooceny otwiera ludziom głowy - pod warunkiem wszakże, iż faktycznie myślą o swoich przekonaniach, o które toczy się spór.

16.2.3. Nieciągłość grupowa

Nieczęsto się zdarzają bójki skoczków czy graczy w tenisa (i ich kibiców), podczas gdy awantury graczy w piłkę nożną lub hokeja (i ich kibiców) zdają się należeć do naturalnego porządku rzeczy. To jeden z licznych przykładów ilustrujących prawidłowość, że konflikty grupowe mają bardziej antagonistyczny przebieg od konfliktów indywidualnych. Nazywane jest to zjawiskiem nieciągłości grupowej, jako że „szczególny rodzaj zachowania tłumu zawsze domaga się wyjaśnienia z powodu widocznej nieciągłości z indywidualnymi własnościami składających się na tłum jednostek" (Brown, 1954, s. 843). Zjawisko nieciągłości grupowej wykazano w licznych badaniach - na przykład grupy rzadziej współpracują w dylemacie więźnia niż jednostki, a w grze „ultimatum" są skłonne przydzielać mniej pieniędzy innym grupom niż jednostki jednostkom. Nie do końca wiadomo, dlaczego grupy zachowują się podczas konfliktów w sposób bardziej antagonistyczny. Tim Wildschut i Chester Ińsko (2007) dzielą wyjaśnienia nieciągłości na dwa rodzaje - odwołujące się do różnic w natężeniu chciwości i strachu oraz nawiązujące do specyfiki grupowego podejmowania decyzji.

Według wyjaśnień odwołujących się do reguł podejmowania decyzji grupy miałyby mieć większą niż jednostki zdolność do podejmowania decyzji trafnych, ponieważ członkowie grup mogą dzielić się posiadają wiedzą (dzięki czemu grupy stają się mądrzejsze od jednostek) oraz nawzajem korygować swoje błędy, łatwiej bowiem zauważyć i skorygować błąd cudzy niż własny. Na przykład w grze „ultimatum" trafne spostrzeganie sytuacji polega na wykryciu, że najbardziej maksymalizuje zyski dawanie drugiej stronie jak najmniej pieniędzy i grupy faktycznie szybciej niż jednostki w tym się orientują i bardziej stosują się do tej zasady. Nie jest jednak pewne, czy to bardziej egoistyczne zachowanie wynika z lepszego zrozumienia zasad gry, czy raczej jest przejawem większej chciwości grup niż jednostek. Istnieją też badania, w których silniejszą rywalizacyjność grup niż jednostek uzyskuje się nawet w warunkach wykluczających jakąkolwiek wymianę poglądów, wzrost jakości decyzji jest więc niezadowalającym wyjaśnieniem nieciągłości grupowej.

Według wyjaśnień odwołujących się do chciwości i strachu, nieciągłość grupowa wynika raczej z tego, że kontakty grupowe nasilają te właśnie motywy. Paradoksalnie, grupowy charakter kontaktu wzmaga zarówno strach (grupy jako przeciwnicy są groźniejsze, bo mogą bardziej wykorzystać), jak i chciwość (działając wspólnie ze swoją grupą, możemy więcej zyskać). Dotychczas omawiane gry w rodzaju dylematu więźnia niezbyt nadają się do badania takich sprzecznych efektów, ponieważ współpraca jest tam zawsze odwrotnością rywalizacji i badania porównujące indywidualne i grupowe rozgrywanie dylematu dały niejasne wyniki. Dlatego Chester Ińsko i współpracownicy (2005) wykorzystali dylemat więźnia zmodyfikowany w taki sposób, że obok rywalizacji i współpracy była jeszcze trzecia możliwość zachowania w postaci wycofania gwarantującego zyski pośredniej wielkości i to niezależnie od tego, co zrobi przeciwnik. Autorzy manipulowali też informacją, czy przeciwnik jest swój, czy obcy, a więc czy należy do tej samej bądź odmiennej kategorii ludzi. Wykorzystali w tym celu tzw. minimal-



Rycina 16.7. Współpraca, wycofanie i rywalizacja w wyborach jednostek lub grup rozgrywających zmodyfikowany dylemat więźnia z osobami przynależącymi do tej samej („swoi") lub różnej („obcy") kategorii społecznej

Źródło: na podstawie danych w Ińsko et al., 2005, s. 375.

ną sytuację grupową (o której szerzej mowa jest w rozdziale 19.3.3) polegającą na dowiadywaniu się przez badanych, że inna osoba lub osoby mają identyczne bądź różne od ich własnych upodobania estetyczne. Taka kategoryzacja nasila zaufanie do podobnych (traktowanych jako „swoi"), osłabia zaś zaufanie i wzmaga niechęć do niepodobnych (traktowanych jako „obcy"). Badani rozgrywali zatem dylemat albo w pojedynkę z innymi jednostkami, albo w trzyosobowych grupach przeciwko grupom, przeciwnicy zaś byli albo swoi, albo obcy. Wszyscy mieli do wyboru trzy możliwości zachowania - współpraca, wycofanie i rywalizacja, a częstość ich wybierania przedstawia rycina 16.7. Jak pokazuje jej lewa część, współpraca była dominującym wyborem jednostek, choć ulegała wielkiemu osłabieniu przy grupowym charakterze gry, szczególnie w odniesieniu do obcych, którzy są obdarzani małym zaufaniem. Z kolei prawa część ryciny świadczy o tym, że rywalizacja była wyraźnie silniejsza pośród grup niż jednostek, zwłaszcza w odniesieniu do swoich, ale nie do obcych, którzy wzbudzają większy. W kontakcie z obcymi grupy wyraźnie najczęściej uciekały się do wycofania, a więc swoistego kompromisu między strachem a chciwością.

Obok procesów samoistnej eskalacji konfliktów w ich rozwiązaniu przeszkadzają także różne bariery stojące na drodze do pomyślnych negocjacji. Niektóre z tych barier - na przykład komunikacyjne - są dość łatwe do pokonania, inne - jak normy kulturowe - wymagają znacznego wysiłku.

16.3.1. Bariery komunikacyjne

Konflikt jest z definicji sytuacją, w której trudno się dogadać z drugą stroną. Bariery komunikacyjne siłą rzeczy utrudniają więc jego rozwiązanie. Samo pojawienie się możliwości komunikacji między stronami konfliktu podwyższa ich wyniki w negocjacjach - uzyskują bardziej korzystne rozwiązania konfliktów dzięki temu, że - jak już wspominałem - komunikacja nasila skłonność do współpracy. Tego samego dowodzi metaanaliza kilkudziesięciu badań przedstawiona w tabeli 16.5, wskazująca ponadto, że wpływ komunikacji na współpracę jest bardzo silny, niezależnie do tego, czy komunikacja ma miejsce przed negocjacjami, czy w trakcie ich prowadzenia. Dużą rolę odgrywa natomiast kanał (medium) komunikacji - komunikacja pisemna jest wyraźnie mniej skuteczna od ustnej.

Wpływ medium komunikacji na rozwiązywanie konfliktów analizuje się w kategoriach społecznej obecności i możliwości nawiązania raportu. Raport to subiektywne poczucie dobrego kontaktu polegające na wzajemnym obdarzaniu się uwagą (,ja obdarzam uwagą ciebie, a ty mnie"), pozytywnością („zachowujemy się przyjaźnie") i poczuciem zgrania („moje działania są skoordynowane z twoimi"; Tickle-Dengen i Rosenthal, 1990). Raport jest oczywiście silniejszy przy komunikacji twarzą w twarz, nieco słabszy przy komunikacji słownej przez telefon, a jeszcze słabszy przy komunikacji pisemnej, w szczególności za pośrednictwem poczty elektronicznej. Raport jest budowany za pomocą drobnych zachowań niezwiązanych z negocjowanym problemem - takich jak nawiązywanie kontaktu wzrokowego, uśmiechy czy pyta-

Tabela 16.5. Różnice w częstości współpracy między osobami, które mogą i nie mogą komunikować się podczas negocjacji - wyniki metaanaliz

	d	Odsetek
Ogółem	1,01	84
Typ komunikacji		
Ustna	1,21	89
Pisemna	0,46	68
Moment komunikacji		
Przed grą	1,13	87
W trakcie gry	0,88	81

d oznacza standaryzowaną (podzieloną przez odchylenie standardowe) różnicę między osobami mogącymi i niemogącymi się komunikować: *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; Odsetek oznacza procent osób komunikujących się w grupie powyżej mediany z uwagi na zmienną umieszczoną w danym wierszu.

Źródło: na podstawie danych w Balliet, 2010, s. 46.

nie o samopoczucie, które budują zaufanie i optymizm co do przebiegu spraw. Dzięki odpowiedniej mimice i intonacji każde „nie" może zabrzmieć równie przyjemnie, jak „tak", ale jest to możliwe tylko w bezpośrednim kontakcie. Takie zachowania są w nim naturalne, natomiast korespondencja mailowa niemal je wyklucza.

Podczas negocjacji za pośrednictwem maili strony konfliktu przekazują sobie znacznie mniej informacji, budują słabsze relacje i osiągają gorsze wyniki niż w bezpośrednim kontakcie, a kluczowym tego powodem jest właśnie obniżenie raportu. Leigh Thompson i Janice Nadler (2002) pokazały, że dodatkowym problemem negocjacji mailowych są różne deformacje, które w kontakcie bezpośrednim pojawiają się rzadko lub wcale. Na przykład komunikacja mailowa stwarza złudzenie synchronizacji, której tak naprawdę nie ma. Ważną zaletą tego rodzaju komunikacji jest możliwość prowadzenia jej z dowolnego miejsca, co jednak ma tę wadę, że odbiorca może być akurat nieobecny i komunikacja się rwie - nie' z powodu złych intencji drugiej strony, lecz ze względu na brak synchronizacji. Ludzie w ogóle są skłonni do upatrywania powodów cudzego zachowania nie w sytuacji, lecz w ludzkich cechach i intencjach, czyli popełniają podstawowy błąd atrybucji (zob. rozdz. 5.3.2). W trakcie komunikacji mailowej tendencja ta ulega nasileniu - wszelkie kłopoty z komunikacją ludzie skłonni są przypisywać złym intencjom drugiej strony, podejrzewając ją o kłamstwo i krętactwa. Ponieważ komunikacja mailowa nie pozwala na zadawanie pytań wyjaśniających pozycję drugiej strony, częściej prowadzi do „palenia mostów" - ryzykownych zachowań interpersonalnych, które rzadziej występują w kontaktach bezpośrednich. Komunikując się mailowo, możemy na przykład postanawiać sobie, że jeśli druga strona nie odpowie w ciągu dwóch godzin na naszą propozycję, to zaprzestajemy ponawiania ofert - w kontakcie bezpośrednim nigdy by do tego nie doszło, bo bez trudu zauważylibyśmy, że rozmówca przerwał kontakt na przykład dlatego, że został wezwany przez szefa. Ponieważ w komunikacji mailowej zwykle nie jest możliwe ani uwzględnienie takich okoliczności łagodzących, ani łagodzenie konfliktu za pomocą niewerbalnych zachowań podtrzymujących dobre stosunki między stronami, częściej pojawiają się w niej negatywne konfrontacje. Badania wspomnianych autorek przekonują, że dobrym sposobem polepszenia komunikacji w negocjacjach mailowych jest przeprowadzenie choćby krótkiej rozmowy telefonicznej.

16.3.2. Bariery kulturowe

W różnych kulturach konflikty przebiegają w różny sposób. Na przykład w kulturach o dużym dystansie władzy, gdzie różnice położenia w hierarchii statusu silnie wpływają na zachowanie (jak we Francji, w Belgii czy w Indiach), w organizacjach obserwuje się mniej konfliktów i są one częściej rozwiązywane przez odwołanie się do przełożonych niż w krajach o małym dystansie władzy (takich jak Dania, Izrael czy Austria; Leung, 1998). Wiele danych przekonuje o szczególnie dużej różnicy między kulturami indywidualistycznymi (ceniącymi prawa i interesy jednostki) i kolektywistycznymi (ceniącymi podporządkowanie jednostki grupie). W tych pierwszych konflikty są widziane bardziej jako okazja do ochrony i maksymalizacji własnych interesów - czy to za pomocą otwartej rywalizacji, czy świadomego dążenia do współpracy maksymalizującej interesy obu stron. W każdym razie podejście tych kultur do konfliktu można opisać jako taką czy inną próbę bezpośredniego „chwytania byka za rogi". Natomiast w kulturach kolektywistycznych podejście do konfliktu ma charakter bardziej pośredni i chodzi w nim nie tyle o rozwiązanie pojedynczego konfliktu, ile o próby zachowania w dobrej postaci relacji łączącej strony konfliktu oraz podtrzymania tak czy inaczej pojmowanych norm sprawiedliwości. W konsekwencji negocjatorzy z kultur kolektywistycznych są bardziej skłonni do ustępstw, do rozwiązywania problemu na zasadzie współpracy i sięgania po kompromisy w kontaktach z oponentami spostrzeganymi jako przynależni do swoich (grup własnych). W sytuacjach między grupowych jednak, gdy oponent należy do grupy obcej, negocjatorzy kolektywistyczni ujawniają bardziej wrogie i rywalizujące nastawienie niż indywidualistyczni (Gelfand i Brett, 2004).

Przedstawiciele obu rodzajów kultur przystępują do negocjacji z zupełnie różnymi założeniami odnośnie do świata społecznego, co sprawia, że w identycznej sytuacji mogą dostrzegać coś zupełnie innego. Na przykład osoby z kultur indywidualistycznych mają silne założenie, iż zachowanie człowieka jest wyrazem jego osobistych intencji i cech (tendencja znana jako podstawowy błąd atrybucji), podczas gdy przedstawiciele kultur kolektywistycznych przyjmują, iż zachowanie jednostki jest raczej wyrazem obowiązujących w danej sytuacji norm. Dobrym przykładem są europejskie relacje z procesu terrorystów na wyspie Bali w Indonezji. W pierwszej dekadzie obecnego wieku miał tam miejsce zamach bombowy, w którym zginęły

setki turystów. Dziennikarze z Europy Zachodniej z oburzeniem relacjonowali zachowanie oskarżonych jako bezczelne, gdyż ci podczas procesu uśmiechali się, odpowiadając na pytania sędziego. Takie zachowanie wcale nie oburzało Indonezyjczyków, gdyż wiedzieli oni, że człowiek uśmiecha się w obecności osoby o wyższym statusie (jak sędzia), gdyż taka jest norma społeczna. Różnice w spostrzeganiu sytuacji i zachowań społecznych prowadzą do poważnych nieporozumień w negocjacjach stron wywodzących się z różnych kultur - takie negocjacje często przypominają taniec pary, w której jedna osoba tańczy tango, druga zaś - walca. Nic dziwnego, że negocjacje prowadzone przez przedstawicieli różnych kultur mają bardziej chropowaty przebieg i przynoszą gorsze rozwiązania (niższy wynik łączny obu stron) niż negocjacje osób z tej samej kultury. Pokazały to na przykład badania negocjacji prowadzonych przez Amerykanów i Japończyków - ci pierwsi bardziej niż drudzy byli skupieni na bezpośredniej maksymalizacji własnego interesu (Brett i Okumura, 1998), a taka asymetria zwykle wiedzie do przedwczesnego zakończenia negocjacji i gorszych wyników.

Problem 16: Co jest lepsze - współpraca czy rywalizacja?

Prospołeczność prowadzi do kooperacji, czyli takiego współdziałania z innymi, że własne cele zostają osiągnięte tylko wtedy, kiedy osiągnięte zostają również ceïe innych ludzi. Przeciwieństwem kooperacji jest rywalizacja - gdy cele własne zostają osiągnięte pod warunkiem, że inni nie zrealizują swoich celów. Co jest lepsze dla ludzi i całych społeczeństw - kooperacja czy rywalizacja?

Tadeusz Tyszka (1998) wskazuje na jasne strony rywalizacji. Najważniejsza dotyczy organizacji rynku produkcji i usług - dzięki konkurowaniu o klienta, wytwórcy różnych dóbr i usług produkują swoje wytwory lepiej i taniej, pracownicy zaś, współzawodnicząc o pracę, podnoszą swoje kwalifikacje i wydajność. Wskutek tego ogólna ilość dóbr, a w konsekwencji i poziom zaspokojenia potrzeb ludzkich osiągnęły niespotykane nigdy przedtem rozmiary w poważnej części globu. Dodać można, że na zasadzie rywalizacji opiera się też współczesna demokracja - konkurencja między różnymi politykami i partiami ubiegającymi się o ten sam urząd zapewnia bezkrwawą wymianę elit (a w dziejach ludzkości z reguły towarzyszyły temu wojny wewnętrzne lub zewnętrzne) oraz hamuje nadużycia polityków, choć nie do końca skutecznie. Abra (1993) wskazuje też, że w wielu dziedzinach (sport, sztuka, nauka) posiadanie przeciwnika „do pokonania" jest w ogóle warunkiem rozwoju, a porównanie z innymi.bywa jedyną miarą trudności zadania i sukcesu. Rywalizacja wiąże się też ze skłonnością do podejmowania ryzyka i motywacją osiągnięć, a życie bez rywalizacji byłoby nudne i monotonne, podsumowuje Tyszka (1998).

Ciemne strony rywalizacji wskazuje natomiast Dariusz Doliński (1998). Liczne przytaczane przez niego badania świadczą o tym, że rywalizacja:

- obniża motywację wewnętrzną- iudzië przestają działać dla przyjemności, a zaczynają- by okazać się lepszymi od innych;
- szkodzi zdrowiu - zbliżanie się sytuacji rywalizàcyjnych nasila lęk i inne objawy stresu, a młodzież zachęcaną do rywalizacji cechują gorsze wskaźniki zdrowia psychicznego w rodzaju skłonności depresyjnych, neurotycznych i wrogości wobec innych;
- utrudnia uczenie się i obniża poziom twórczości - podnosi poziom wykonania w prostych zadaniach motorycznych, we wszystkich pozostałych jednak; w szczególności wymagających twórczości, do lepszych wyników prowadzi współpraca lub działania indywidualne;
- zagraża poczuciu własnej wartości - działanie, by okazać się lepszym od innych, stawia wartość własnego ja w centrum uwagi; przy czym struktura sytuacji rywalizacyjnych jest zwykle taka, że wygrywa tylko jedna osoba, a pozostałe przegrywają - *per saldo* więcej ludzi ponosi więc straty, niż odnosi zyski psychiczne;
- rodzi nieufność, niechęć i wrogość wobec innych - negatywne myślenie o innych i działanie na ich szkodę jest często warunkiem wygranej.

Największy paradoks rywalizacji polega na tym, że choć jej celem jest maksymalizacja zysków, w pewnych sytuacjach to właśnie rywalizacja naraża na kolosalne straty.. Przykładem służą tu dylematy społeczne, a także współzawodnictwo polegające na dokonywaniu inwestycji, które można odzyskać, tylko.wygrywając, a które bezpowrotnie tracimy, wycofując się z gry. ilustruje to licytacja o 1 dolara. Każdy z uczestników gry może go wygrać, pod warunkiem że zaoferuje więcej niż przeciwnik. Zasada jest przy tym taka, że trzeba do banku wpłacić zaoferowaną na koniec sumę, niezależnie od tego, czy się wygra, czy przegra. Uczestnicy gry zaczynają zwykle od kilku centów, ale oczywiście trudno się pogodzić, by nasz przeciwnik kupił dolara ża 5 centów, kiedy my możemy go dostać za 10 centów. Przeciwnik myśli tak samo, oferuje więc 20 centów, my dajemy 30 itd. Niezauważalnie przekroczona zostaje granica oferty w wysokości 1 dolara (po której można już tylko przegrać, ale zawsze jest nadzieja, że dzięki dalszej licytacji przegramy mniej niż przeciwnik) i zwykłe ludzie zatrzymują się na poziomie 7-8 dolarów, po wpłacie których otrzymują swojego Spragnionego 1 dolara (Teger, 1980). Jak widać, takiej gry nie sposób wygrać, można jedynie powstrzymać się od udziału.

Ten przegląd argumentów przemawiających za rywalizacją lub współpracą wyraźnie wskazuje, że pochodzą one z zupełnie innych płaszczyzn. Dladobrostanu psychicznego i zdrowotnego jednostki niewątpliwie lepsza jest współpraca. Dla rynku i dla nas jako nabywców, a także uczestników życia politycznego lepsza wydaje się rywalizacja. Jak powiedział David ŚarnofF, twórca National Broadcasting Company (NBC): „Rywalizacja wydobywa z produktów to, co najlepsze, z ludzi zaś to, co najgorsze"; .

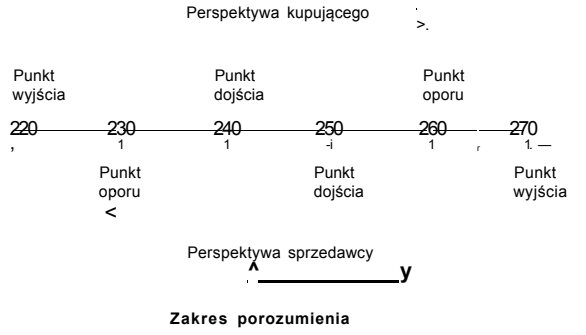
18,4. Negocjacje

Konsekwencją konfliktu mogą być walka, arbitraż lub negocjacje. Walka jest z natury kosztowna i daje trwałe rozwiązanie tylko przy dużej asymetrii sił. Ludzie współcześni unikają walki, szczególnie w skali makro i jeśli mają wiele do stracenia. Z wyjątkiem stosunkowo niewielkich konfliktów bałkańskich, w Europie drugiej połowy XX wieku zaniknęły wojny nękające kontynent przez dwa tysiąclecia, wydatnie spadła stopa zabójstw, a socjologowie zauważyli, że w krajach zamożnych (o dochodach powyżej 3 tysięcy dolarów na głowę mieszkańca) nigdy nie wybuchają rewolucje. Arbitraż, czyli rozstrzyganie sporu przez jakąś trzecią stronę, jest również kosztowny i ryzykowny, a często niemożliwy, ponieważ strony są na tyle skonfliktowane, że nie są w stanie znaleźć arbitra, któremu obie by zaufały. Dlatego prawo w wielu wypadkach umożliwia zwrócenie się do sądu, który jest zawodowo bezstronny. Wreszcie trzeci sposób reagowania na konflikt to negocjacje - poszukiwanie rozwiązania w drodze rozmowy i dyskusji. Negocjacje mogą przyjmować postać przetargu pozycyjnego, kiedy strony są przekonane, że jedna z nich może wygrać tylko za cenę przegranej drugiej strony, lub negocjacji integracyjnych, kiedy strony wierzą, że w wyniku współpracy mogą znaleźć takie rozwiązanie, które dobrze posłuży interesom każdej z nich. Możliwe są też negocjacje pośrednie z udziałem mediatora, z którym kontaktuje się każda strona.

16.4.1. Przetarg pozycyjny

Przetarg pozycyjny to negocjacje rywalizacyjne oparte na założeniu, że sytuacja ma charakter gry o sumie zerowej, w której zysk jednej strony jest możliwy jedynie za cenę straty drugiej: „mój zysk = twoja strata". W takiej sytuacji niezależność interesów obu stron sporu znika i zamiast dwóch wymiarów przedstawiających odrębne interesy, zaczynamy mieć do czynienia z pojedynczym wymiarem. Na jednym jego krańcu lokuje się interes jednej strony sporu, na drugim zaś - interes oponenta. Dobrym przykładem przetargu pozycyjnego jest transakcja zakupu mieszkania - im więcej zyska sprzedawca, tym więcej straci (zapłaci) kupujący. Taki przetarg nazywany jest też negocjacjami dystrybutywnymi, ponieważ idzie w nich o rozdział (dystrybucję) jakiegoś dobra. Cele stron są tu dokładnie sprzeczne, a strategie postępowania stanowią wzajemne lustrzane odbicie, jak ilustruje rycina 16.8. Kupujący rozpoczyna od punktu wyjścia, czyli oferty, że zapłaci za mieszkanie 220 tysięcy złotych. Faktycznie ma nadzieję zapłacić 240 tysięcy i to jest jego spodziewany punkt dojścia, choć początkowa oferta jest niższa, aby było z czego ustępować. Natomiast absolutnym punktem oporu jest 260 tysięcy zł, ponieważ więcej nie jest w stanie zapłacić nawet po uwzględnieniu wszystkich kredytów i pożyczek. Sprzedający również ma swój punkt wyjścia - jego początkowe żądanie wynosi 270 tysięcy zł i zgłasza je po to, aby po wymianie ustępstw osiągnąć 250 tysięcy zł, czyli swój punkt dojścia. Natomiast nie jest w stanie sprzedać mieszkania za sumę mniejszą niż 230 tysięcy zł, która stanowi jego punkt oporu. Zakres porozumienia znajduje się więc między punktami oporu - jeżeli kupujący i sprzedający mają się dogadać, to uzgodniona cena będzie leżała w granicach między 230 a 260 tysięcy złotych.

Kupujący stara się, rzecz jasna, by cena była jak najniższa, sprzedający zaś - by była jak najwyższa. Istotą postępowania obu stron jest maksymalizacja zysku w tej pojedynczej transakcji, przez osiągnięcie rozwiązania możliwie bliskiego punktu oporu oponenta i możliwie dalekiego od własnego punktu oporu. Aby wygrać takie negocjacje, każda strona stara się osiągnąć kilka celów szczegółowych (Lewicki et al., 1994). Po pierwsze, wykryć punkt oporu przeciwnika, a po drugie, ukryć własny. Jeżeli to my kupujemy mieszkanie, to oczywiście najlepiej, aby sprzedawca nie wiedział, jak dużo jesteśmy w stanie zapłacić, choć dobrze byłoby wiedzieć, jaką minimalną cenę on jest w stanie jeszcze zaakceptować. Dlatego obie strony starają się wprowadzić oponenta w błąd, w związku z czym udają, kłamią, a przynajmniej ukrywają prawdę o sobie, natomiast są wścibskie, jeśli idzie o drugą stronę. Trzecim celem szczegółowym bywa próba przesunięcia punktu oporu przeciwnika. Tutaj sprzymierzeńcem może być



Rycina 16.8. Struktura przetargu pozycyjnego na przykładzie transakcji kupna widzianej z perspektywy osoby kupującej i sprzedającej mieszkanie

Źródło: opracowanie własne.

czas - jeżeli sprzedającemu mieszkanie zależy na czasie, wszystko, co musimy zrobić, to odczekać, a może opuści cenę o 10 tysięcy zł. Warto więc sprawdzić, od jak dawna dana oferta jest na rynku i w ogóle zebrać jak najwięcej danych o drugiej stronie. Warto też gromadzić informacje o innych opcjach niż to konkretne mieszkanie. Według harwardzkiego programu negocjacyjnego (Fisher, Ury i Patton, 2000) optymalnym sposobem postępowania zabezpieczającego interesy jednej strony bez porozumienia z inną jest przygotowanie BATNA *(Best Alternative to Negotiated Agreement),* czyli najlepszej alternatywy dla aktualnie negocjowanego porozumienia. Może to być inne mieszkanie albo w ogóle inne, alternatywne podejście do problemu mieszkania - zamiast kupować gotowe lokum, możemy znaleźć strych do adaptacji, co może być znacznie tańsze, choć wymagać kłopotliwego załatwiania spraw w urzędach. Posiadanie BATNA znacznie poprawia pozycję przetargową i zabezpiecza przed pochopną akceptacją porozumień niekorzystnych, w pobliżu lub poniżej własnego punktu oporu. Aby jednak BATNA była skuteczna, musi być dobrze przygotowana i realistyczna - jeżeli rozważymy adaptację strychu jako alternatywę, będzie to pomocne w negocjacjach tylko wtedy, kiedy znamy jej materialne koszty i wiemy, ile administracyjnych „papierków" jest do załatwienia.

Istotą przetargu pozycyjnego jest zajęcie skrajnej pozycji wyjściowej i stopniowe wycofywanie się z niej przez wymianę ustępstw z oponentem. Zajęcie skrajnej pozycji wyjściowej to taktyka, która prowadzi zwykle do uzyskania lepszego wyniku końcowego dzięki temu, że już na wstępie tworzy wrażenie, iż droga do porozumienia jest daleka i wymagać będzie wielu ustępstw. Jest to o tyle ważne, że strony sporu często przystępują doń z nadmiernym optymizmem, zakładając, że da się rozwiązać szybko i po ich myśli. Złudzenie to wynika ze znajomości jedynie własnego stanowiska i niedoceniania argumentów i determinacji strony przeciwnej. Zajęcie skrajnej pozycji wydłuża czas negocjacji, który można wykorzystać do rozpoznania punktu dojścia i oporu przeciwnika. Pozostawia ono także miejsce na rzeczywiste ruchy negocjacyjne, czyli ustępstwa. Taktyka stopniowego dawkowania ustępstw również podnosi zyski i trwałość osiągniętych rozwiązań sporu. Ustąpienie legitymizuje dążenia przeciwnika - ustępując mu, potwierdzamy jego prawo do własnego stanowiska, a przede wszystkim wciągamy go w regułę wzajemności. Skoro my mu ustępujemy (a więc wyświadczamy przysługę), to i on czuje się zobligowany do ustępstwa (wyświadczenia przysługi nam) zgodnie z regułą wzajemności. Ponieważ ustępstwo oponenta jest dobrowolne, czuje się on jego autorem, takie zaś poczucie sprawstwa sprzyja zadowoleniu z osiągniętego rozwiązania i poczuciu odpowiedzialności za jego wprowadzenie w życie i utrzymanie, czyli przyczynia się do stabilności rozwiązania. Po pierwsze dlatego, że ludzie lubią to, co sami osiągnęli (gdyż większość lubi siebie i wszystko, co kojarzy się z własnym ja), a po drugie dlatego, że poczucie sprawstwa wywołuje mechanizm zaangażowania w działanie (zob. rozdz. 11.2.1) polegający na tym, że jak już zaczęliśmy coś robić, to nasze działania wydają nam się bardziej uzasadnione, a przez to zasługujące na kontynuację. Ustępstwa jednej strony umożliwiają też „zachowanie twarzy" drugiej stronie - czy to w oczach własnych, czy w oczach tych, w imieniu których ona występuje. Jeżeli działaczowi związkowemu negocjującemu wzrost płac nie uda się osiągnąć pożądanej podwyżki o 600 złotych, to podwyżka o 300 złotych (która zdaniem pracodawcy jeszcze nie zrujnuje zakładu) pozwala mu utrzymywać przed innymi związkowcami, że połowę i tak udało mu się osiągnąć, a zatem dobrze reprezentował ich interesy. Wreszcie, w sprawnie prowadzonym przetargu pozycyjnym ustępstwa maleją w miarę rozwiązywania sporu, a takie malejące ustępstwa sygnalizują drugiej stronie zbliżanie się do punktu oporu, niosąc informację, że dalej ustępować już się nie da.

Ponieważ przetarg pozycyjny opiera się na założeniu „moja wygrana = twoja przegrana" i jest jednoznacznie rywalizacyjny, rozwiązywanie sporu ma tu inny charakter niż w dylematach społecznych czy omawianych dalej negocjacjach integracyjnych. Jak dobrze wiadomo, w dylematach rywalizacja jednej strony, a nawet samo jej oczekiwanie, wzmaga rywalizację oponenta (Kelley i Stahelski, 1970). W przetargu pozycyjnym oczekiwanie rywalizacji ze strony partnera pogłębia subiektywny zamiar i oczekiwanie rywalizacji własnej, jakkolwiek nasila ustępliwość i powoduje spadek faktycznej rywalizacji ujawnianej w zachowaniu. To paradoksalne zjawisko ilustrują dane z eksperymentu, którego wyniki przedstawia tabela 16.6. Jego uczestnicy odgrywali rolę sprzedawcy używanego samochodu, o którym otrzymywali szczegółowe dane (m.in. dotyczące tego, że jego rynkowa wartość szacowana jest na 2580-3850 dolarów) oraz informację, że mają albo niską, albo wysoką BATNA, czyli innego nabywcę, który już zgodził się zapłacić za samochód albo 2000, albo 2800 dolarów. Ponadto dowiadywali się, że potencjalny nabywca, z którym negocjujątę sprzedaż sa-

mochodu, jest albo miękkim negocjatorem z małą skłonnością do rywalizacji, albo negocjatorem twardym o dużej skłonności do rywalizacji. Badanych proszono na wstępie o początkową ocenę różnych aspektów sytuacji, a następnie przystępowano do negocjacji. W pierwszej rundzie nabywca zgłaszał propozycję wyjściową, która zawsze wynosiła 2400 dolarów. Badany mógł wybrać jedną z trzech opcji: zaakceptować tę niską ofertę albo ją odrzucić i zakończyć negocjacje, albo kontynuować je, składając własną ofertę (wszyscy wybrali tę ostatnią opcję) ze wskazaniem, czy ma ona charakter wstępny, czy też jest ofertą końcową. W kolejnej rundzie uczestnicy otrzymywali informację zwrotną od kupującego w postaci jego końcowej oferty (niskiej - wynoszącej 2600 dolarów albo wysokiej - 3000 dolarów), którą sami mogli zaakceptować lub odrzucić, kończąc w ten sposób całe negocjacje. Tabela 16.6 przedstawia odsetki badanych akceptujących ostateczną propozycję nabywcy samochodu. Oczywiście kluczowy wpływ miała wielkość oferty - znacznie więcej osób akceptowało cenę wysoką niż niską. Dużą rolę odgrywała też BATNA - kiedy była wysoka, nikt nie akceptował niskiej oferty końcowej (choć wielu akceptowało ją przy słabej BATNA). Najbardziej interesujący jest jednak fakt, że w większości warunków badani częściej akceptowali propozycje klientów o dużej niż małej skłonności do rywalizacji. W istocie już wstępne pomiary sprzed negocjacji wykazały, że badani obdarzeni rywalizacyjnym partnerem oczekiwali gorszej ceny końcowej i swoją ustępliwością zapewnili samospełnienie tej przepowiedni. Ten wzorzec wyników uzyskano również w kilku następnych badaniach tych samych autorów (Diekmann, Tenbrunsel i Galinsky, 2003).

Tabela 16.6. Odsetek badanych akceptujących ofertę w przetargu pozycyjnym w zależności od wielkości oferty, wielkości BATNA (najlepszej alternatywy dla negocjowanego porozumienia) i wielkości oczekiwanej rywalizacji oponenta (liczby w nawiasach oznaczają sumy w dolarach)

Warunki	Akceptacja
Niska BATNA (2000)	
Niska oferta końcowa (2600)	
Słaba rywalizacja	36
Silna rywalizacja	60
Wysoka oferta końcowa (3000)	
Słaba rywalizacja	78
Silna rywalizacja	60
Wysoka BATNA (2800)	
Niska oferta końcowa (2600)	
Słaba rywalizacja	0
Silna rywalizacja	0
Wysoka oferta końcowa (3000)	
Słaba rywalizacja	57
Silna rywalizacja	92

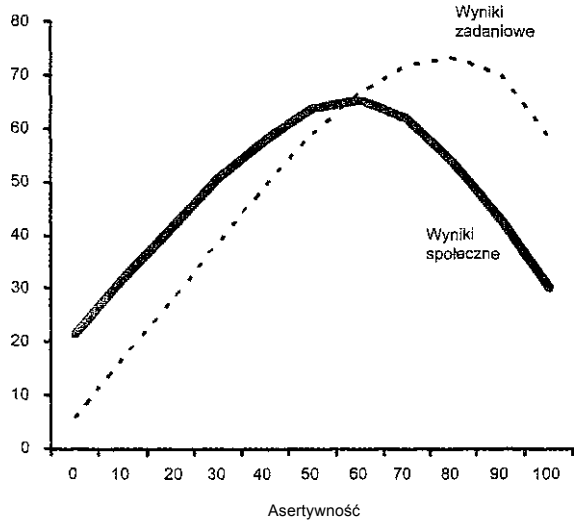
Źródło: Diekmann, Tenbrunsel i Galinsky, 2003, s. 677.

Dlaczego w przetargu pozycyjnym ludzie stają się bardziej ustępliwi wobec rywalizacyjnych partnerów? Ważny czynnik stanowi unikanie zerwania negocjacji, które samo w sobie jest uważane za porażkę. Aby do niej nie dopuścić, ludzie ustępują na tyle, na ile wymaga tego sytuacja, a wymaga bardziej przy rywalizacyjnym nastawieniu partnera. Pozostaje to zapewne ograniczone do sytuacji, w których osiągnięcie jakiegoś rozwiązania jest konieczne z tych czy innych względów (kiedy na przykład szef domaga się przyjścia do pracy w sobotę), ale nie wtedy, gdy możemy zrezygnować z negocjacji i pójść gdzie indziej (np. do innego biura turystycznego w poszukiwania ofert wakacji). Drugim czynnikiem jest opisywane w rozdziale 17.3.1 zjawisko komplementamości pozycji zajmowanych w hierarchiach pionowych. Jak się przekonaliśmy, w kontakcie z inną osobą zajmującą pozycję niewerbalnie dominującą ludzie bezwiednie przyjmują pozycję podporządkowaną (w kontakcie zaś z osobą podporządkowaną przyjmują pozycję dominującą), co podwyższa komfort interakcji i stwarza nadzieję na osiągnięcie celu.

Wiele podręczników negocjacji zaleca czytelnikom dowolne wzmocnienie własnej pozycji i wizerunku jako sposób na zwycięstwo w przetargu pozycyjnym. Takim zabiegiem jest podejmowanie zobowiązania kosztownych dla drugiej strony działań w razie niepowodzenia negocjacji. Działacz związkowy może zadeklarować, że gdy nie otrzyma pożyczki, zrezygnuje z przewodniczenia związkowi, minister grozi dymisją na wypadek redukcji budżetu jego resortu, młodzieniec zaś może oświadczyć swej wybrance, że popełni samobójstwo (albo ożeni się z tą rudą, co na jedno wychodzi), jeżeli ona nie zgodzi się za niego wyjść. Tego rodzaju zobowiązania, szczególnie podejmowane publicznie, bywają skuteczne, kiedy są uważane za realistyczne, czemu sprzyja ich precyzyjny charakter („O, z tego okna skoczę, jak za mnie nie wyjdziesz" - mówi młodzieniec). Podobnie działa strach - ludzie negocjujący z osobą zagniewaną stawiają mniejsze żądania i bardziej jej ustępują niż negocjujący z osobą szczęśliwą lub pozostającą w stanie neutralnym. Dzieje się tak dlatego, że z jednej strony gniew wzbudza własny strach przed oponentem, z drugiej zaś jest sygnałem każącym wnioskować, że ten ostatni zbliża się do swojego

punktu oporu, czyli że bardziej już nie ustąpi (van Kleef, de Dreu i Manstead, 2004).

Czy to znaczy, że w przetargu pozycyjnym zawsze lepiej być asertywnym i silnie forsować swoją pozycję? Tak, ale tylko do pewnego stopnia asertywności. Daniel Ames (2008) właśnie o to pytał badanych (przeciętnych ludzi „z miasta" lub studentów MBA), prosząc, aby wyrysowali kształt związku między asertywnością i skutecznością na rycinie, gdzie obie te zmienne były przedstawione jako osie układu współrzędnych i wyskalowane w procentach. Średni uzyskany wzorzec przedstawia rycina 16.9 --jak widać, znaczna większość ludzi uważa, iż związek ten jest krzywoliniowy. Początkowym przyrostom asertywności towarzyszy wzrost przewidywanej skuteczności, niemniej po przekroczeniu pewnego punktu dalsze przyrosty asertywności skutkują spadkiem skuteczności. Punkt załamania następuje stosunkowo szybciej (przy asertywności na 60%) dla skutków społecznych, takich jak utrzymanie dobrych relacji z drugą stroną czy zaufanie, a stosunkowo później (asertywność na 80%) dla skutków zadaniowych, w rodzaju wysokości zysku z negocjacji. Co ważniejsze, te ludzkie przewidywania okazują się dosyć trafne w świetle badań nad rzeczywistymi skutkami asertywności. Na przykład liderzy organizacyjni są spostrzegani przez swoich podwładnych jako najbardziej skuteczni przy umiarkowanym poziomie asertywności. Liderzy mało asertywni uchodzą za mało skutecznych, gdyż uzyskują niskie wyniki zadaniowe, natomiast liderzy nazbyt asertywni są uważani za nieskutecznych, gdyż nie są w stanie utrzymać dobrych relacji w zespole (Ames i Flynn, 2007). Można zatem w konkluzji powiedzieć, że twarde zachowanie rywalizacyjne faktycznie pozwala maksymalizować własne zyski z dwoma wszakże zastrzeżeniami. Po pierwsze, „co za dużo, to niezdrowo" - nadmierna asertywność obniża skuteczność i prowadzi do wycofania się z negocjacji, jeśli druga strona może sobie na to pozwolić. Po drugie, takie wynikające z asertywności zyski ograniczają się do interesów i muszą w końcu zaszkodzić relacji z drugą stroną konfliktu. Rywalizacja nadaje się więc do jednorazowych przetargów z osobami, z którymi nie łączy nas trwalsza relacja uczuciowa czy biznesowa.



Rycina 16.9. Średnie oceny wartości efektów negocjacji przewidywanych jako skutek różnych poziomów asertywności dla efektów instrumentalnych (takich jak wielkość zysku) i społecznych (takich jak dobre relacje z drugą stroną)

Źródło: Ames, 2008, s. 1544.

16.4.2. Negocjacje integracyjne

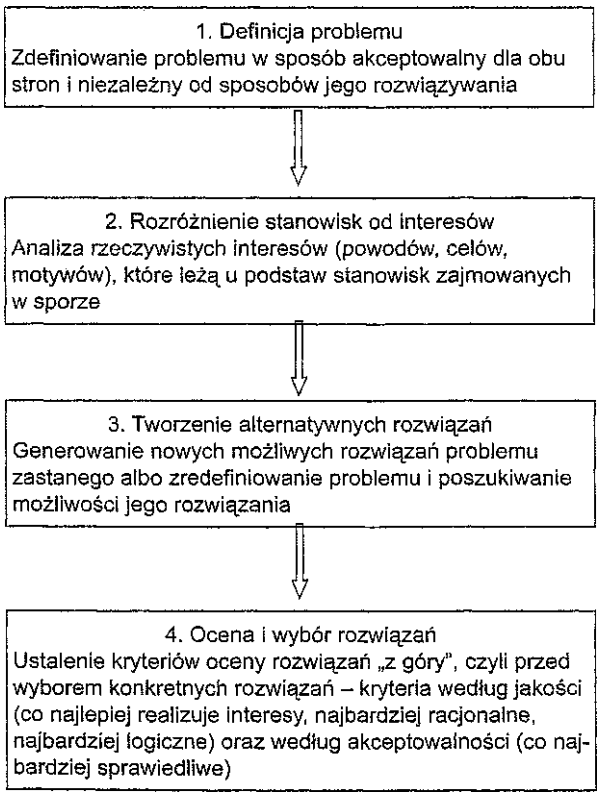
Przykład z dwiema siostrami i jedną pomarańczą (zob. rozdz. 16.1.4) wskazuje, że każda z nich mogłaby dwukrotnie więcej zyskać, gdyby zaczęły ze sobą współpracować, czyli szukać takiego rozwiązania, które maksymalizowałoby interesy obu. Doszłoby do tego szybciej i z większym prawdopodobieństwem, gdyby każda zaczęła się zastanawiać nad tym, jak polepszyć interesy drugiej. Wbrew pozorom takie sytuacje konfliktowe rozwiązywalne z pożytkiem dla obu stron są bardzo częste. Oto mamy Stowarzyszenie Hodowców Kanarków, które jednak nie może się zarejestrować i zacząć działać z powodu konfliktu między panem Kurą i panem Kurowskim, gdyż obaj chcą zostać prezesami tej organizacji. Sytuacja, zdawałoby się, bez wyjścia - jednak tylko dopóty, dopóki nie zorientujemy się, o co naprawdę chodzi tym dwóm panom. Może się okazać, że Kurowski pragnie zaszczytów i tytułów (zachwyca go dystyngowane brzmienie frazy „prezes Kurowski"), podczas gdy Kura jest pragmatykiem zatroskanym o kanarki i o to, by właśnie jemu zawdzięczały poprawę swego losu. Wystarczy więc ułożyć statut stowarzyszenia tak, by przewidywał obok funkcji prezesa (dla Kurowskiego) także funkcję pociągającego za sznurki sekretarza generalnego (dla Kury), i można się rejestrować. Istotą sporu Kurowskiego z Kurą nie są więc interesy, lecz pozycje zajmowane w sporze.

Spór często daje się rozwiązać pod warunkiem oddzielenia pozycji od interesów i zrozumienia, jakie interesy ukrywają się za pozycjami w sporze. Nierzadko okazuje się, że niemożliwe do pogodzenia są tylko pozycje, interesy zaś wcale nie są sprzeczne, dotyczą bowiem czego innego u każdej z jego stron (Fisher, Ury i Patton, 2000). Takie roz-

wiązanie sporu na zasadzie „moja wygrana = twoja wygrana" jest niemożliwe za pomocą przetargu pozycyjnego. Konieczne tu jest zupełnie inne podejście nazywane **negocjacjami integracyjnymi,** których istotę stanowi działanie na rzecz drugiej strony i znalezienie rozwiązania integrującego interes partnera z własnym. Przebiegają one w czterech etapach przedstawionych na rycinie 16.10.

Pierwszy krok negocjacji integracyjnych polega na rozpoznaniu i określeniu problemu, przede wszystkim w taki sposób, który jest możliwy do zaakceptowania dla obu oponentów. Często skonfliktowane strony mówią o czymś zupełnie innym i nie rozumieją się dlatego, że skupiają się na odmiennych aspektach problemu, jak rodzice i ich nastoletnie dzieci w sprawie pory wracania tych ostatnich do domu wieczorem. Rodzice mówią w kategoriach bezpieczeństwa, dzieci zaś w kategoriach wolności i wyraźnie potrzebny jest jakiś trzeci rodzaj kategorii, aby rozmowa była w ogóle możliwa. Pomaga tu też zdefiniowanie celu jako konkretnego stanu rzeczy do osiągnięcia, a niejako sposobu dochodzenia do tego celu ani jako przeszkody na tej drodze.

Negocjacje integracyjne stają się łatwiejsze, kiedy skonfliktowane strony są w stanie wytworzyć podzielany obraz sytuacji - zgadzają się więc, kim są oponenci i do czego zmierzają, temu zaś sprzyjają pozytywne relacje między nimi.. Ustanowienie takich pozytywnych relacji łatwiej jednak zalecać, niż realizować, ponieważ konflikt - szczególnie widziany jako gra o sumie zerowej - budzi nieufność i wrogość, a ustępliwość i przyjazność partnera spotyka się zwykle z podejrzliwością. Jednym ze sposobów przerwania tego błędnego koła może być odwołanie się do automatycznych, a więc nieuświadomionych mechanizmów budowania więzi. Należy do nich mimikra - naśladowanie gestów partnera, prowadzące do wzajemnego polubienia się (zob. rozdz. 12.3.4). Okazuje się, że osoby naśladujące partnera w negocjacjach zyskają jego większe zaufanie (ponieważ automatycznie reaguje on na mimikrę), a dzięki temu i lepsze wyniki (Maddux, Mullen i Galinsky, 2007).



Rycina 16.10. Główne kroki negocjacji integracyjnych

Źródło: na podstawie Idei w Lewicki et al., 1994, oraz Fisher, Ury i Patton, 2000.

Drugi krok negocjacji integracyjnych to rozpoznanie istoty problemu przez odróżnienie stanowisk zajmowanych w sporze od powodów ich zajmowania, czyli interesów każdej strony. Trudność polega na tym, że same strony często nie odróżniają tych spraw, a także na tym, że każda ma zwykle więcej niż jeden interes. A jednak to rozróżnienie ma kluczowe znaczenie dla pomyślnego rozwiązania nawet bardzo ostrych konfliktów. Na przykład podczas jednej z wojen toczonych w połowie ubiegłego wieku na Bliskim Wchodzie Egipt utracił półwysep Synaj na rzecz Izraela. Jedna i druga strona chciała tego terytorium i zdawałoby się, że nic nie da się zrobić, dopóki Izraelczycy i Egipcjanie nie wyjaśnili sobie (w serii tajnych rokowań), po co im Synaj. Mówiąc w uproszczeniu, dla Egipcjan była to kwestia honoru narodowego - półwysep zawsze należał do ich kraju i jego utrata była niewyobrażalna. Izraelczykom chodziło o coś innego - Synaj leży blisko ich stolicy (można ją stamtąd ostrzeliwać za pomocą artylerii) i oddziela ich od Kanału Sueskiego. Okupując ten półwysep, zapewniali więc bezpieczeństwo stolicy i dostęp swoich statków do kanału. Uzgodniono, że Izraelczycy wycofają się z okupacji, a terytorium powróci do Egiptu (dzięki czemu honor tego kraju został przywrócony), ale jako strefa częściowo zdemilitaryzowana (bezpieczeństwo Izraela uratowane), kanał zaś będzie udostępniony wszystkim. Dzięki sensownej realizacji najważniejszych interesów obu stron uzgodnienie to (znane jako porozumienie z Camp David, gdzie je oficjalnie podpisano) pozostaje do dziś jedynym trwale respektowanym traktatem na niespokojnym Bliskim Wschodzie.

Krok trzeci to poszukiwanie alternatywnych rozwiązań problemu. Jedną grupę możliwości

stanowi generowanie nowych wyjść w ramach zastanej definicji problemu, takich jak zasięganie opinii eksperta czy mediatora bądź burza mózgów. Bardziej obiecujące jest jednak zwykle poszukiwanie nowych rozwiązań w konsekwencji przedefiniowania problemu w wyniku oddzielenia stanowisk od interesów. Wróćmy do naszego przykładu z wakacjami małżonków: ona chce nad morze, on - w góry. Jeżeli mają odrobinę rozsądku, to nie poprzestaną na westchnieniu ,,on(a) zawsze chce czegoś innego niż ja", tylko spróbują dociec, dlaczego. Okazuje się (pozwólmy sobie na odrobinę stereotypu), że on po kilkunastu miesiącach sterczenia nad komputerem chce fizycznej aktywności, stymulacji i natychmiastowych efektów swoich działań, do czego świetnie nadaje się chodzenie po Orlej Perci. Natomiast ona ze zgrozą myśli o schroniskach, przygotowywaniu posiłków i myciu zatłuszczonych menażek w zimnej wodzie - po kilkunastu miesiącach gotowania i zajmowania się kuchnią oraz dziećmi ma ochotę na odrobinę komfortu, do czego świetnie nadaje się siedzenie na nadmorskim tarasie z kelnerami wynoszącymi brudne naczynia, jeszcze zanim nadlecą muchy. Wykrycie rzeczywistych interesów drugiej strony otwiera przed nimi gamę satysfakcjonujących możliwości. Na przykład wymiana ustępstw w kwestiach, o które naprawdę chodzi drugiej stronie. On może obiecać, że zajmie się menażkami (to też jest ekscytujące i daje natychmiastowe efekty) - i pojadą w góry. Albo ona może obiecać znaczną ilość stymulacji - i pojadą nad morze. Innym atrakcyjnym rozwiązaniem jest znalezienie opcji pomostowej, czyli zupełnie nowego rozwiązania realizującego istotne interesy obojga mogą pojechać do pensjonatu ze stadniną koni w Wielkopolsce, gdzie on będzie się stymulował, pobierając lekcje jazdy konnej, ona zaś będzie się temu przyglądała z tarasu (kelnerzy nadal odnoszą naczynia). Jeszcze inna możliwość to niespecyficzna kompensacja, czyli wynagrodzenie partnerowi ustępstwa jakimiś dobrami spoza obszaru konfliktu - na przykład ona może zaproponować:, jak pojedziemy nad morze, to wracając, możemy odwiedzić twoją mamę". Jeszcze inna to rozbudowanie puli zasobów, co w naszym przykładzie oznacza wzięcie dłuższego urlopu, tak by starczyło go i na morze, i na góry. Akurat w tym przykładzie nie jest to najlepsze rozwiązanie (kosztowne lub niemożliwe), niemniej w wielu wypadkach właśnie rozbudowanie puli zasobów stanowi sposób najlepszy, bo najprostszy, jak w sporze Kury z Kurowskim. Jak pokazuje ten krótki przegląd, nawet najostrzejszy spór można rozwiązać ku obopólnemu zadowoleniu pod warunkiem jasnego zdania sobie sprawy z interesów partnera i autentycznej troski o nie.

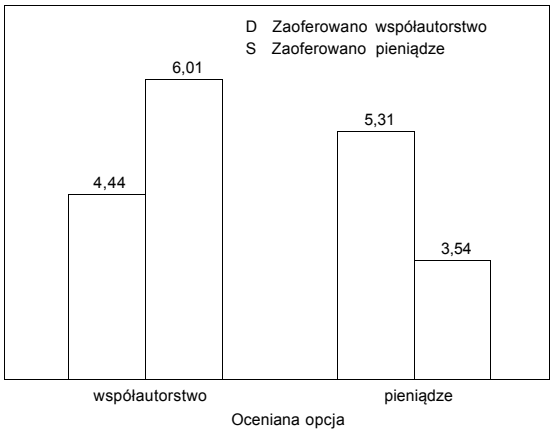
Czwartym wreszcie krokiem negocjacji integracyjnych jest ocena alternatywnych rozwiązań i wybór jednego z nich. Rozwiązania mogą być oceniane z punktu widzenia różnych kryteriów, które można z grubsza podzielić na kryteria jakości (co przynosi najwięcej zysków obu stronom, a więc jest najbardziej racjonalne) i sprawiedliwości (co pozostaje najbardziej zgodne z wartościami). Kryteria te często są niezgodne i możliwe jest dokonywanie targu „coś za coś". Zdecydowanie się na kryteria sprawiedliwości nie musi jednak kończyć sprawy, ponieważ wiele jest rodzajów sprawiedliwości nawet przy samym tylko dzieleniu dóbr (zob. rozdz. 9.1). Teoretycznie najłatwiej o konsensus, kiedy kryteria oceny rozwiązań zostaną ustalone jeszcze przed przyjęciem rozwiązania. Tak postąpiła jedna z koalicji partyjnych rządzących w Polsce, ustalając, że wybierze na ministra sprawiedliwości prawnika z co najmniej dziesięcioletnim stażem na stanowisku sędziego (zresztą po tygodniu wybrała prawnika, który nigdy nie był sędzią, co wskazuje, że ludzie nie chcą negocjować według najlepszych wskazań teoretycznych). Mimo że rozwiązania pojawiają się dopiero w czwartym kroku negocjacji, czas poświęcony na trzy poprzednie kroki nie jest stracony, ponieważ służą one budowaniu wspólnego (podzielanego) obrazu sytuacji konfliktowej (Jochemczyk i Nowak, 2009), bez czego nie doszłoby do kroku czwartego, czyli rozwiązania konfliktu.

16.4.3. Mediacje w konflikcie

Badania nad przebiegiem negocjacji pokazują^ że często występuje w nich reaktywna dewaluacja - automatyczne obniżenie wartości ustępstwa strony przeciwnej wskutek samego jego zgłoszenia. Przy silnym konflikcie, a zwłaszcza nieufności i podejrzewaniu drugiej strony, że dba wyłącznie 0 własne interesy, jej ustępstwo staje się bezwartościowe, ponieważ odczytywane jest jako przejaw ukrytego egoizmu, a nie chęci współpracy (Ross 1 Ward, 1995). Ilustrują to wyniki badania, gdzie uczestnicy wyobrażali sobie konflikt studenta z profesorem, dla którego zgodzili się poczynić pewne poszukiwania biblioteczne za niewielką sumę pieniędzy. Poszukiwania okazały się bardziej czasochłonne, niż na to wyglądało, a zyski profesora z pracy studenta - znacznie większe (miał dostać sporo pieniędzy za przygotowane dzięki niej opracowanie). W tej sytuacji profesor - po interwencji studenta - oferował mu dodatkową rekom-

pensatę w postaci albo współautorstwa opracowania, albo dodatkowej kwoty. Niektórym studentom oferowano współautorstwo, niektórym dopłatę, a wszyscy oceniali atrakcyjność obu rodzajów rekompensaty. Jak wskazuje rycina 16.11, współautorstwo było oceniane jako bardziej atrakcyjne, kiedy badanym zaproponowano rekompensatę pieniężną, pieniądze zaś wtedy, gdy zaproponowano im współautorstwo. Innymi słowy, badani zawsze niżej oceniali to, co im faktycznie zaproponowano, niż to, czego nie proponowano. Najwyraźniej atrakcyjność danej opcji spadała wskutek samego jej przedstawienia.

W takiej sytuacji korzystniej byłoby, gdyby ustępstwo to zostało zgłoszone komuś trzeciemu, kto przedstawiłby je oponentowi jako własny pomysł, dzięki czemu nie zostałoby ono automatycznie odrzucone jako bezwartościowe. To tylko przykładowy pożytek ze skorzystania w negocjacjach z usług mediatora - osoby trzeciej, którą strony darzą zaufaniem. Mediator może także pomóc zorganizować negocjacje (ustalić miejsce, czas i kolejność poruszania kwestii), regulować przebieg komunikacji między stronami, powstrzymując narastanie wrogości, i polepszać wzajemne zrozumienie stanowisk oponentów. W skrajnych przypadkach mediator może występować jako jedyny łącznik między stronami konfliktu, kiedy ich wrogość jest na tyle duża, że nie są w stanie rozmawiać bezpośrednio. Może także pomagać w osiągnięciu różnych innych celów szczegółowych, takich jak zachowanie twarzy przez stronę idącą na ustępstwa, uporanie się z rozłamami we własnym obozie, a przede wszystkim wymyślanie nowych rozwiązań oraz dokonywanie i przyjmowanie



Rycina 16.11. Ocena atrakcyjności współautorstwa i rekompensaty pieniężnej w zależności od tego, która z tych opcji została zaproponowana oceniającemu

Źródło: Ross i Ward, 1995, s. 274.

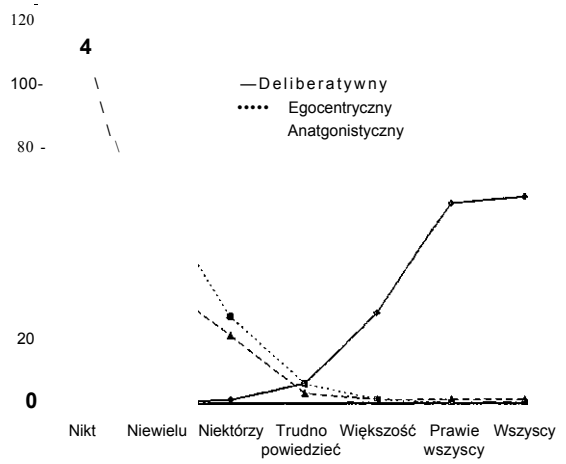
ustępstw przez obie strony. Liczne badania sugerują, że działania mediacyjne są skuteczne, szczególnie gdy konflikt nie ma krańcowego charakteru, obu stronom zależy na jego rozwiązaniu, obie mają podobny poziom władzy i obie ufają mediatorowi (Carnevale i Pruitt, 1992).

Zachowania mediatora są opisywane i klasyfikowane na różne sposoby. Największe poparcie empiryczne zyskał model stworzony przez Petera Carnevale'a (1986) zakładający, że zachowanie mediatora zależy od dwóch czynników - spostrzeganych przez niego szans na osiągnięcie porozumienia oraz jego zainteresowania realizacją aspiracji skonfliktowanych stron. Kiedy szanse porozumienia i zainteresowanie aspiracjami stron są duże, mediator zachęca je do współpracy mającej na celu porozumienie typu „wygrany-wygrany". Kiedy zainteresowanie aspiracjami jest duże, a szanse porozumienia - małe, mediator zachęca obie strony do ustępstw, w szczególności za pomocą obietnic skompensowania ustępstwa jednej strony przez drugą. Kiedy zainteresowanie aspiracjami jest małe, a szanse porozumienia też są małe, mediator naciska obie strony na obniżenie aspiracji. Wreszcie, kiedy szanse porozumienia są duże, a zainteresowanie aspiracjami stron - małe, zajmuje on pasywną pozycję, zachęcając strony do samodzielnego rozwiązania konfliktu.

Podobna do mediatora, choć skromniejsza, jest rola facylitatora („ułatwiacza"), czyli bezstronnej osoby, która czuwa nad przebiegiem negocjacji dzięki swojej wiedzy o procesach grupowych, ale sama nie proponuje ani nie forsuje żadnych merytorycznych rozwiązań. Interesującym przykładem wykorzystania facylitatora są badania Janusza Reykowskiego (2006), który wraz ze współpracownikami zorganizował 20 debat na temat lekcji wychowania seksualnego w szkołach, przy czym chodziło o zajęcia prowadzone przez rodziców dzieci w wieku szkolnym (w około dziesięcioosobowych grupach). Choć problem był mocno kontrowersyjny i bezpośrednio dotyczył uczestników debat, aż w 15 przypadkach udało im się osiągnąć porozumienie w postaci uzgodnionej i przyjętej przez większość listy postulatów dotyczących lekcji wychowania seksualnego (kto, kiedy i dokładnie jakich treści miałby nauczać). Debata nie przyniosła zmian w głębokich wartościach (konserwatywnych czy liberalnych), ale nasiliła przekonanie uczestników o ważności obiektywnej informacji na temat seksu. Facylitatorzy debat zachowywali się na jeden z trzech sposobów. W jednej wersji podkreślali tylko rolę minimalnych zasad demokratycznych koniecznych do pożądanego

przebiegu dysputy - trzymać się tematu, nie obrażać innych i pozwolić im wypowiedzieć swoje zdanie. W drugiej wersji przedstawiali zasady prowadzenia deliberacji - próbowanie racjonalnych analiz w poszukiwaniu sprawiedliwego rozwiązania problemu, przy zachowaniu szacunku dla pozostałych uczestników i próbach zrozumienia ich punktu widzenia. W wersji trzeciej nie tylko przedstawiali zasady prowadzenia deliberacji, lecz także je popierali, wskazując na ich słuszność. Wersja zachowania facylitatora nie wpływała na przebieg debaty i jej wyniki, ale sama jego obecność „łagodziła obyczaje" i prowadziła do tego, że znaczna większość uczestników debaty zachowywała się w deliberacyjny sposób, a jedynie bardzo niewielu bądź nikt nie zachowywał się w sposób egocentryczny (skupiając się tylko na własnych racjach) czy antagonistyczny (koncentrując się na atakowaniu oponentów). Tak sądzili sami uczestnicy debat, jak ilustruje rycina 16.12.

Fakt, że niewielka facylitacja umożliwia zwyczajnym ludziom wspólne rozumowanie w grupach nad rozwiązaniami konfliktu nawet wtedy, gdy jest on silnie naładowany wartościami, budzi nadzieję na możliwość wprowadzenia demokracji deliberatywnej jako sposobu podejmowania decyzji. W odróżnieniu od demokracji parlamentarnej, gdzie decyzje podejmują wybrani przedstawiciele społeczeństwa, w demokracji deliberatywnej są one podejmowane na podstawie publicznych konsultacji i dyskusji przeprowadzanych w duchu zrozumienia i poszanowania stanowisk różnych zainteresowanych stron, zarówno ich interesów, jak i wartości (Reykowski, 2007). Taka forma sta-



Rycina 16.12. Liczba osób przekonanych, że inni uczestnicy debaty (od „nikt" do „wszyscy") zachowywali się w deliberatywny, egocentryczny lub antagonistyczny sposób

Źródło: Reykowski, 2006, s. 334.

nowienia prawa i podejmowania decyzji mogłaby być alternatywą lub uzupełnieniem dla kulejących demokracji parlamentarnych, w których obywatele coraz mniej ufają państwu i jego instytucjom, spostrzegając polityków jako oderwaną od reszty społeczeństwa grupę korporacyjną zatroskaną jedynie własnymi interesami.

16.5. Podsumowanie

Konflikt społeczny pojawia się wtedy, kiedy ludzie są przekonani, że ich ważne dążenia pozostają niespełnione wskutek działań innych ludzi. W sytuacjach gry o sumie zerowej wygrana jednej strony jest możliwa jedynie za cenę porażki drugiej strony. Wiele sytuacji ma jednak strukturę gry o sumie niezerowej, w której obie strony mogą wygrać, jeżeli zdecydują się na współpracę, a nie wykorzystywanie innych. Należy do nich dylemat więźnia oraz dylematy społeczne (ograniczonych zasobów i dóbr publicznych). Konflikty są trudne do rozwiązania z powodu barier (szczególnie komunikacyjnych i kulturowych), a przede wszystkim dlatego, że samoistnie eskalują wskutek różnych procesów poznawczych (naiwny realizm, subiektywna polaryzacja rozbieżności, przesadne skupianie się na różnicach) oraz emocji i motywów (chciwość i strach, dążenie do zachowania twarzy i obrony samooceny). Ulegają one nasileniu w wypadku konfliktów grupowych, które mają bardziej rywalizacyjny przebieg od konfliktów między jednostkami (nieciągłość grupowa).

Konsekwencją konfliktu mogą być walka, arbitraż lub negocjacje, czyli poszukiwanie rozwiązania w drodze rozmowy i dyskusji. Negocjacje mogą mieć postać przetargu pozycyjnego, w którym chodzi o maksymalizację własnych korzyści kosztem strat drugiej strony. Bywa to pożądanym sposobem postępowania w jednorazowej transakcji, kiedy stron nie łączy stała relacja. Kiedy jednak taka relacja występuje, o wiele korzystniejsze jest prowadzenie negocjacji integracyjnych opartych na powiększaniu korzyści obu stron. W znacznej części konfliktów jest to możliwe dzięki temu, że sprzeczne pozostają tylko stanowiska zajmowane w sporze, choć możliwe do pogodzenia są interesy, czyli powody zajmowania owych stanowisk. Istotą negocjacji integracyjnych jest odróżnienie stanowisk od interesów i poszukiwanie nowych rozwiązań realizujących interesy stron. Negocjacje mogą też być prowadzone z udziałem mediatora, który organizuje przebieg rozmów i przeciwdziała zachowaniom eskalującym konflikt, takim jak reaktywna dewaluacja.

Kluczowe pojęcia

BATNA
Demokracja deliberatywna
Dostosowanie
Dylemat więźnia
Dylematy społeczne
  dylemat dóbr publicznych
  dylemat ograniczonych zasobów
Facylitator
Gra o sumie niezerowej
Gra o sumie zerowej
Gra „ultimatum" („dyktator")
Kompromis
Konflikt społeczny
Mediacje
Negocjacje
Negocjacje integracyjne
  przetarg pozycyjny (negocjacje dystrybutywne)
Nieciągłość grupowa
Orientacje społeczne
  orientacja na siebie
  orientacja prospołeczna -
Pułapka zaangażowania
Punkt dojścia
Punlct oporu
Punkt wyjścia
Raport
Reaktywna dewaluacja
Rywalizacja
Teoria realizmu naiwnego
Teoria współzależności
Unikanie
Współpraca
Współzależność społeczna
Zakres porozumienia

Literatura uzupełniająca

Ariely, D. (2009). *Potęga irracjonalności. Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje,* przekł. T. Grzegorzewska. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.

Deutsch, M., Coleman, P.T. (red.) (2006). *Rozwiązywanie konfliktów,* przekł. M. Cierpisz et al. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Fisher, R, Ury, W., Patton, B. (2000). *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się* (wyd. 2), przekł. R.A. Rżąca. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Reykowski, J. (red.) (2007). *Konflikt i porozumienie. Psychologiczne podstawy demokracji deliberatywnej.* Warszawa: Académica Wydawnictwo SWPS.

•CłsIRI 17

17.1. Wyłanianie się hierarchii władzy
17.1.1. Podstawy władzy
17.1.2. Jak się wyłania hierarchia władzy
17.1.3. Kto zdobywa władzę?
17.2. Jak władza zmienia ludzi
17.2.1. Afektywne konsekwencje władzy
Jak to się robi 17: Wpływ władzy na nastrój i samoocenę
17.2.2. Poznawcze konsekwencje władzy
17.2.3. Behawioralne konsekwencje władzy
17.2.4. Społeczne konsekwencje władzy
17.2.5. Od czego zależy siła efektów władzy?
17.3. Natura władzy
17.3.1. Komplementarność pozycji władzy
17.3.2. Samowzmacnianie władzy
17.3.3. Społeczne funkcje władzy
17.3.4. Władza społeczna i osobista
Problem 17: Czy władza deprawuje?
17.4. Przywództwo
17.4.1. Style kierowania
17.4.2. Skuteczność różnych stylów kierowania
Teoria 17: Teoria **reaktancji**
17.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

W i a d z a

Podstawowym pojęciem w naukach społecznych *jest Władza, w takim samym sensie, jak Energia jest podstawowym* ***pojęciem*** *fizyki. (...)* ***Prawa*** *dynamiki społecznej mogą być wyrażone jedynie* ***w*** *kategoriach władzy.*
(Russell, 1938, s. 10)

Przekonanie wielkiego filozofa o kluczowej roli władzy do niedawna zupełnie nie znajdowało odzwierciedlenia w praktyce badawczej psychologii. Choć władza zawsze pozostawała w kręgu zainteresowań psychologii (szczególnie pod nagłówkiem przywództwa), dopiero w pierwszej dekadzie XXI wieku stała się ważnym obszarem badań empirycznej psychologii społecznej. Władza definiowana była w naukach społecznych na kilkadziesiąt sposobów. Większość tych definicji jest jednak bezużyteczna dla psychologii empirycznej, ponieważ albo odwołuje się do pojęć niemożliwych do zmierzenia, albo miesza władzę z innymi zjawiskami, które są z nią powiązane, choć nie tożsame. Dlatego pominiemy tu przegląd różnych definicji, skupiając się tylko na jednej z nich zaproponowanej przez Joe Magee i Adama Galinsky'ego (2008), którzy powiadają, że **władza** to „asymetryczna kontrola nad cenionymi zasobami w relacjach społecznych" (s. 361). Choć zwięzła, definicja ta jest bogata w treść i podsumowuje rozważania wielu psychologów.

Po pierwsze, zakłada ona, że istotą władzy jest kontrola zasobów, nie zawężając się przy tym do żadnego ich rodzaju. Często są to zasoby materialne, ale nierzadko i takie dobra, jak uznanie i aprobata społeczna, kontrola i możliwość podejmowania decyzji, opieka, wsparcie, informacja, umiejętności czy seks. Jedynym warunkiem jest to, aby dane dobro było cenione, co zwykle oznacza jego niewystarczającą ilość, a w konsekwencji i niedostępność. W rezultacie, co w jednych warunkach jest ważną podstawą władzy (jedzenie w kraju zniszczonym wojną), w innych nie ma żadnego znaczenia (jedzenie w kraju dobrobytu). Pewne zasoby jedynie z rzadka stają się podstawą władzy, podczas gdy inne występują w tej roli niemal zawsze. Dobra materialne mają to do siebie, że jest ich zwykle za mało (głównie dlatego, że ludzkie oczekiwania rosną wraz z poziomem zaspokojenia potrzeb; zob. rozdz. 10.1) i dlatego tak często asymetryczna ich kontrola stanowi podstawę władzy. Decyzje nie mogą być podejmowane przez wszystkich członków grupy, z powodu rozbieżności zdań nie zostałyby bowiem nigdy podjęte, dlatego możliwość decydowania jest ważnym zasobem w każdej grupie. Nie wszyscy mogą zajmować wysokie stanowiska, niemożliwa byłaby armia składająca się

z samych generałów. Dlatego wysokie stanowisko to dobro mało dostępne, a kontrolowanie awansu jest ważnym źródłem władzy.

Po drugie, przyjęta definicja zakłada, że władza jest z natury **asymetryczna** - gdyby wszyscy mieli jednakową kontrolę nad zasobami, nikt nie miałby władzy nad pozostałymi. Taka sytuacja jest niezwykle rzadka - nawet wśród więźniów istnieje silna hierarchia władzy. Co prawda, zasobów jest w więzieniu niewiele, stają się one jednak bardzo cenne wskutek niedostępności. Władza pojawia się zatem wtedy, kiedy co najmniej jedna osoba ma większą kontrolę nad zasobami niż jakaś inna osoba lub osoby. Im większa różnica w zdolności do kontrolowania zasobów oraz im bardziej są one wartościowe, tym silniejsza władza jednostki o większej zdolności owej kontroli. Mężczyźni o wiele bardziej cenią sobie seks kobiet, niż kobiety cenią seks mężczyzn (z reguły wcale go nie cenią), dlatego kobiety mają nad mężczyznami ogromną władzę, co tym drugim nie zawsze się podoba.

Po trzecie, władza istnieje tylko w **relacjach** społecznych - aby można było o niej mówić, musimy mieć do czynienia co najmniej z dwiema osobami, między którymi zachodzi jakieś współoddziaływanie (interakcja). Robinson Crusoe nie miał żadnej władzy na swej bezludnej wyspie, choć kontrolował wszystkie jej zasoby. Dopiero gdy znalazł Piętaszka, stał się panem, ponieważ pojawił się ktoś o mniejszej kontroli nad nimi.

Definicja władzy jako asymetrycznej kontroli w relacjach społecznych pozwala też odróżnić ją od innych zjawisk, przede wszystkim od **wpływu** społecznego, czyli zmieniania zachowań, myśli i uczuć innych osób. Zapewne najczęściej przyjmowana definicja władzy określa ją jako asymetryczną zdolność do wpływania na innych. To prawda, że kontrola nad zasobami jest potężnym narzędziem wpływu na innych, tak dalece, że stanowi on przybliżoną miarę samej władzy. Niemniej wadą tej definicji jest praktyczne utożsamienie władzy z wpływem, ponieważ empirycznie nie można określić zdolności do wywierania tego ostatniego inaczej, jak mierząc faktyczny wpływ. A jednak władza i wpływ to nie to samo. Na przykład kluczowe mechanizmy wpływu społecznego w postaci reguły wzajemności, lubienia lub dowodu społecznej słuszności nie mają nic wspólnego z władzą. Natomiast inne mechanizmy wpływu, takie jak reguła niedostępności i autorytet, zależą od władzy w dużym stopniu (zob. rozdz. 11). Wielu autorów utożsamia także władzę z **przymusem,** zakładając, że jej istotą jest skuteczne nakłanianie ludzi, by robili coś, czego pod nieobecność władzy by nie uczynili, jakkolwiek takie utożsamienie władzy z brakiem jej akceptacji w istocie nie ma sensu. Często lud uwielbia swego władcę (a podwładni szefa), z całego serca pragnie poddawać się jego woli, jego władza zaś z tego powodu wydatnie rośnie, a nie maleje. Jeszcze inni autorzy zakładają, ze nieuchronną konsekwencją władzy jest opór rządzonych, a w konsekwencji konflikt między władzą i poddanymi. Władza innych - podobnie jak wszelkie ograniczenie wolności - istotnie budzi opór, co opisuje teoria reaktancji przedstawiona pod koniec tego rozdziału. Choć rządzeni czasami rzeczywiście sprzeciwiają się władzy, jeszcze częściej jej ulegają, i to z wielką ochotą, usprawiedliwianą (racjonalizowaną) na dziesiątki sposobów.

Pojęciem zbliżonym do władzy jest status - zarówno władza, jak i status są podstawą hierarchii społecznych. Zróżnicowanie statusu to jednak zróżnicowanie prestiżu, podziwu i respektu, jakimi obdarzane są jednostki (bądź grupy społeczne), co może mieć zupełnie inne źródła niż kontrola zasobów. Wysokim statusem cieszą się na przykład ludzie kompetentni w swojej dziedzinie i zasłużeni dla grupy własnej, a dzieje się tak także wtedy, kiedy nie mają oni żadnego realnego wpływu na bieżący podział zasobów pomiędzy jej członkami. Główna różnica między władzą a statusem polega na tym, że władza jest własnością jednostki, dość niezależną od tego, co myślą inni (kontrolowanie przez przełożonego możliwości podwyżki lub awansu nie zależy od tego, co sądzą podwładni), natomiast status jest własnością tego, co inni myślą o danej jednostce, nie można bowiem cieszyć się uznaniem i prestiżem tylko we własnych oczach. Status (choć nie władza) przypomina pod tym względem sławę - nie można być sławnym na mocy jedynie własnego przekonania.

17.1. Wyłanianie się hierarchii władzy

Władza sama w sobie jest zasobem ograniczonym - mogą ją posiadać tylko nieliczni. Jak już wskazywałem, ktoś może mieć władzę (kontrolę nad zasobami) tylko wtedy, kiedy ktoś inny ma jej mniej. Władza wymaga więc zdobycia przez „władcę", choć towarzyszy temu zawsze komplementarny proces nadawania władzy przywódcy przez grupę. Żadna jednostka nie jest w stanie zdobyć władzy w pojedynkę, bez poparcia grupy, która wraz z nią zdobywa władzę, a często i bez poparcia tych, którzy mają być rządzeni (Keltner et **al.,** 2008). Dlatego lepiej tu mówić o wyłanianiu się hierarchii władzy niż o zdobywaniu władzy

przez jednostkę. Choć procesy te są często przedstawiane jako nasycone walką i ostrą rywalizacją, współcześnie wyłanianie się hierarchii władzy ma zwykle pokojowy charakter i jest przedsięwzięciem z natury grupowym.

17.1.1. Podstawy władzy

Skoro władza oznacza asymetryczną kontrolę nad zasobami, kluczem wszelkiej klasyfikacji podstaw, na których się opiera, musi być siłą rzeczy rodzaj kontrolowanych zasobów bądź też sposób sprawowania owej kontroli. Klasyczna koncepcja zaproponowana przez Frencha i Ravena (1959), a opisująca funkcjonowanie przełożonych w organizacjach wyróżnia pięć podstaw władzy, które po pewnym ujednoliceniu ich definicji przez Hinkina i Schriesheima (1989) przedstawiają się następująco:

1. Przymus - zdolność do wywoływania niepożądanych przez podwładnych stanów rzeczy lub pozbawiania ich stanów pożądanych, mierzona przekonaniami podwładnych, że przełożony jest w stanie utrudnić im pracę, przydzielać gorsze zajęcia czy obrzydzić życie w miejscu pracy.

2. Nagradzanie - zdolność do wywoływania stanów pożądanych przez podwładnych lub uwolnienia ich od stanów niepożądanych, mierzona przekonaniami podwładnych, że przełożony jest w stanie wpływać na wysokość ich zarobków i dodatków oraz na awanse.

3. Prawomocność *(legitimacy)* - zdolność do wywoływania u podwładnych poczucia obligacji i odpowiedzialności, opiera się na normach przez nich wyznawanych i mierzona jest przekonaniami podwładnych, że przełożony potrafi wzbudzić w nich poczucie obowiązku i skłonić do uznania słuszności stawianych im wymagań.

4. Fachowość - zdolność do wywoływania u podwładnych przekonania, że przełożony jest ekspertem, wie lepiej, ma wiedzę i umiejętności im niedostępne; mierzona przekonaniami podwładnych, że jest on w stanie merytorycznie im pomóc w wykonywaniu zadań.

5. Akceptowanie - zdolność do wywoływania u podwładnych poczucia, że są akceptowani i doceniani przez przełożonego; mierzona przekonaniami podwładnych, że jest on w stanie sprawić, by mogli poczuć, że się liczą, są doceniani, akceptowani, lubiani i chwaleni za swą pracę.

Tabela 17.1. Zalety i wady pięciu podstaw władzy w świetle badań empirycznych

Podstawa władzy	Zalety/korzyści	Wady/straty
Przymus	łatwość stosowania podnosi poczucie wartości przełożonego nie wymaga od przełożonego kompetencji ani fachowych, ani społecznych	nieprzyjemny dla podwładnych, obniża ich poczucie kontroli i wartości wymaga stałego nadzoru nad podwładnymi przeciwdziała wykształceniu wewnętrznych mechanizmów kontroli mało odporny na zmiany sytuacji obniża produktywność, satysfakcję pracownika i jego identyfikację z firmą zatrudnienia
Nagrody	przyjemna dla obu stron (pozytywne relacje) podnosi poczucie wartości podwładnego podwyższa produktywność podwładnych	wymagają dużych zasobów i są kosztowne wymagają nadzoru nad podwładnymi, choć jest on stosunkowo mało kosztowny przeciwdziałają wykształceniu wewnętrznych mechanizmów kontroli
Prawomocność	małe koszty z punktu widzenia przełożonego przełożony nie musi mieć racji, musi mieć tylko prawo do wywierania wpływu wykształca i podtrzymuje normy u podwładnych nasila satysfakcję podwładnych i ich zaangażowanie	wymaga podwładnych wyznających normy podwładni muszą być dość jednomyślni ograniczona tylko do pewnych dziedzin funkcjonowania podwładnych
Fachowość	wykształca i podtrzymuje normy u podwładnych nie wymaga stałego nadzoru nasila produktywność, satysfakcję pracowników, ich zaangażowanie i identyfikację z firmą zatrudnienia	wymaga kompetencji przełożonego wymaga podwładnych uznających te kompetencje rodzi dystans między przełożonym i podwładnymi ograniczona tylko do pewnych dziedzin funkcjonowania podwładnych
Akceptacja	przyjemna dla obu stron (pozytywne relacje) podnosi poczucie wartości podwładnego małe koszty z punktu widzenia przełożonego nie wymaga stałego nadzoru i prowadzi do internalizacji	wymaga charyzmy - podwładni muszą podziwiać i szanować przełożonego może prowadzić do fraternizacji, co utrudnia egzekwowanie wymagań

Źródło: Carson, Carson i Roe, 1991; Szynkiewicz, 2001.

Choć koncepcja Frencha i Ravena jest bardzo często cytowana, dopiero w końcu lat 80. XX wieku powstał dobry kwestionariusz mierzący podstawy władzy przełożonego na bazie ocen dokonywanych przez jego podwładnych (Hinkin i Schriesheim, 1989). Został on też z powodzeniem zaadaptowany do warunków polskich (Szynkiewicz, 2001). Tabela 17.1 przedstawia sumarycznie zalety i wady każdej z pięciu podstaw władzy w świetle badań wykonanych tym kwestionariuszem oraz oryginalnych rozważań Frencha i Ravena.

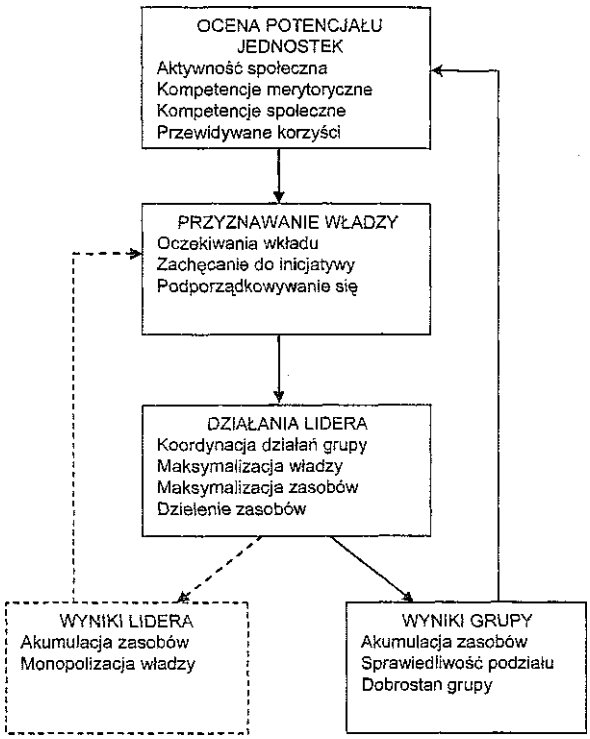
French i Raven zakładali także występowanie pewnych relacji między różnymi podstawami władzy. Uważali, że w organizacjach najważniejszą podstawą władzy jest prawomocność, co potwierdziła późniejsza metaanaliza badań (Carson, Carson i Roe, 1991). Spostrzeganie przełożonego jako prawomocnego sprzyja widzeniu go jako wyposażonego w cztery pozostałe podstawy władzy. Przy tym badania zarówno polskie, jak i amerykańskie wskazują, że najsilniej powiązane podstawy władzy to fachowość i akceptacja - podwładni tym bardziej sobie cenią akceptację ze strony przełożonego, im bardziej uważają go za fachowca bądź też odwrotnie - tym bardziej uważają go za fachowca, im wyżej cenią jego akty akceptacji. Ograniczeniem koncepcji Frencha i Ravena jest ignorowanie umiejętności społecznych przełożonego, które jednak trudno mierzyć za pomocą ocen podwładnych. Jak będzie o tym mowa dalej, obdarzeni tymi umiejętnościami przywódcy charyzmatyczni zdają się mieć dzięki nim swoistą „nadwyżkę" władzy w porównaniu z liderami kierującymi grupą w inny sposób.

17.1.2. Jak się wyłania hierarchia władzy

Potoczna odpowiedź na pytanie „Jak zdobywana jest władza?" brzmi, że władzę zdobywają ci, którzy są silniejsi od innych. Wystarczy jednak chwila refleksji, aby się przekonać, że odpowiedź to niezbyt mądra - przecież jeden człowiek nie jest w stanie poradzić sobie nawet z trzema osobami wbrew ich woli, a inaczej jest tylko w filmach akcji. W rzeczywistości władza jest nie tylko zdobywana przez jednostkę, lecz także przyznawana przez innych. Duża liczba teorii i badań (Bass, 1990; Keltner et al., 2008; Magee i Galinsky, 2008; Ridgeway, 2001; van Vugt, 2006) wskazuje na to, że wyłanianie się hierarchii władzy czy przywództwa jest zwrotnym i powtarzającym się procesem zdobywania władzy przez jednostkę i nadawania jej przez grupę, jak to ilustruje rycina 17.1.

Punkt wyjścia stanowi założenie, że grupy wyłaniają lidera nie zawsze, lecz tylko wtedy, kiedy wynikające z tego korzyści przeważają nad stratami. Dzieje się tak głównie wskutek konieczności koordynowania zadań grupy, co wynika ze wzrostu jej wielkości i stopnia komplikacji stojących przed nią zadań lub obrony jej istnienia (zagrożenia zewnętrzne). Pojawienie się zapotrzebowania na lidera skutkuje monitoringiem potencjalnych możliwości członków grupy pod tym względem. Grupa wyłania obiecujących kandydatów na lidera na podstawie ich 1) aktywności społecznej, czyli stopnia zaangażowania w życie grupy; 2) kompetencji merytorycznych, czyli spostrzegania zdolności jednostki do poradzenia sobie ze specyficznymi zadaniami grupy; 3) kompetencji społecznych, czyli zdolności do przewodzenia ludźmi i koordynowania ich poczynań; 4) przewidywanych korzyści z ich działań dla członków grupy, a więc oczekiwania, że lider będzie dzielił zasoby w sposób korzystny, a przynajmniej sprawiedliwy. Potem następuje różnicowanie władzy jednostek - od osób spełniających owe kryteria grupa oczekuje większego wkładu w funkcjonowanie grupy, zachęca je do podejmowania inicjatyw i podporządkowuje się tym ostatnim. To z kolei inspiruje wyłaniającego się lidera do podejmowania działań, które polegają na 1) koordynowaniu działań grupy przez podział pracy i wyznaczanie celów poszczególnym jednostkom, co nieuchronnie prowadzi do 2) maksymalizowania władzy lidera (zaczyna on decydować o podziale zasobów grupy). Kolejne zadania lidera obejmują 3) powiększanie zasobów grupy (np. zwiększanie dóbr materialnych, maksymalizacja bezpieczeństwa) oraz 4) dzielenie ich między poszczególnych jej członków. To zaś owocuje określonymi wynikami grupy - ilością pozyskanych dóbr, akceptowalnością sposobu ich podziału, a także ogólnym dobrostanem (spójność grupy, duma grupowa, morale grupy). Jeżeli działania jednostek obdarzonych władzą przynoszą grupie pozytywne wyniki, ponawia ona czy wzmacnia swoją ocenę jej przywódczego potencjału i cały cykl się powtarza, często ze zwiększoną siłą.

Ta optymistyczna wizja organicznej współpracy rządzących i rządzonych jest jednak nieuchronnie skażona procesem maksymalizowania przez władcę zasobów i zdolności ich kontroli, co ilustrują na rycinie 17.1 części narysowane linią przerywaną. Jak się przekonamy dalej, władza jest mechanizmem samowzmacniającym się. Lider musi zachować pewien stopień kontroli nad podwładnymi (inaczej nie wykona swoich zadań) i kontrola ta niemal zawsze staje się celem sama w sobie,



Rycina 17.1. Proces nadawania i aktualizowania władzy

Źródło: opracowanie własne.

co subiektywnie jawi się mu jako powiększanie własnych zdolności do działania w służbie celów grapy. Grapie jawi się to jednak jako nieuprawniona tendencja do monopolizowania władzy (i gromadzenia zasobów), co skłaniają do rewidowania decyzji i odebrania władzy jednostce, która jej nadużyła (i z kolei stara się przed taką możliwością zabezpieczyć). Fakt, że liderzy z natury rzeczy muszą mieć władzę, ta zaś przynosi skutki nie tylko grupie, lecz także im samym, prowadzi do podstawowej **ambiwalencji** ludzi w stosunku **do** władzy - są oni zawsze narażeni na eksploatację przez jej dysponentów. Istotą demokracji jest wbudowanie zabezpieczeń w system władzy w postaci kadencyjności, zewnętrznej kontroli oraz wyodrębnienia różnych rodzajów władzy, których zadaniem jest się wzajemnie kontrolować (choć nie paraliżować).

17.1.3. Kto zdobywa władzę?

Władzę muszą zatem zdobywać takie jednostki, które są nią obdarzane przez innych, jak zakładają liczne funkcjonalistyczne teorie socjologiczne czy psychologiczne (np. van Vugt, 2006). Obdarzane władzą są więc, po pierwsze, jednostki dobrze widoczne, często obecne w grupie i aktywne. Po drugie, jednostki uważane za kompetentne merytorycznie i społecznie, czyli za osoby, które przyczynią się do osiągnięcia celów grupy i pomnożenia jej zasobów. Po trzecie, jednostki o dobroczynnych intencjach względem osób poddanych władzy, a więc uczciwe i sprawiedliwe.

Optymalnym sposobem sprawdzania takich hipotez są badania prospektywne, w których przed powstaniem grupy mierzy się różne cechy jej członków, a po jakimś czasie funkcjonowania grupy bada się, kto zdobył w niej władzę. Takie badania są jednak dość rzadkie, choć często prowadzi się badania nad właściwościami liderów rzeczywistych grup społecznych. Są to typowe badania korelacyjne, w których poszukuje się cech i sposobów funkcjonowania odróżniających liderów od szeregowych członków organizacji. Niemniej zawsze nierozwiązanym problemem pozostaje kwestia, czy to jakaś cecha uczyniła jednostkę liderem, czy raczej bycie liderem spowodowało rozwój tejże cechy. Z punktu widzenia struktury grupy przywództwo jest tylko jedną z pozycji w grupie, która może zostać zajęta przez różnych jej członków. Co sprawia, że pozycję przywódcy zajmuje ta, a nie inna osoba? Na pytanie to odpowiadano w psychologii społecznej na dwa sposoby - po pierwsze, że pozycję taką osiągają osoby o szczególnych cechach („urodzeni przywódcy" - teoria wielkiego człowieka), po drugie, że osoby zachowujące się w pewien potrzebny grupie sposób (teoria behawioralna).

Teoria wielkiego człowieka cieszyła się dużym powodzeniem do połowy XX wieku, kiedy to ukazały się dwa przeglądy badań nad związkiem pomiędzy cechami osobowości a zajmowaniem pozycji lidera i skutecznością funkcjonowania w tej roli (Mann, 1959; Stogdill, 1948). Oba te przeglądy autorzy kończyli konkluzją, że związek cech osobowości z zajmowaniem kierowniczej pozycji jest niekonsekwentny (czasami się pojawia, czasami nie) i ogólnie rzecz biorąc - słaby. Wnioski te zostały powszechnie przyjęte i do dziś przeważa pogląd, że cechy osobowości jedynie w niewielkim stopniu przyczyniają się do zdobywania roli lidera i jej skutecznego odgrywania (choć nie ulega wątpliwości silny związek między kompetencjami a zajmowaniem pozycji lidera - Driskeł i Müllen, 1990). Opierały się one jednak na stosunkowo małej liczbie badań, zanalizowanych niezbyt poprawnie z punktu widzenia bardziej współczesnych rygorów metodologicznych i przy użyciu wskaźnika (tzw. medialnej korelacji) zaniżającego siłę badanych związków. Lord, de Vader i Alliger (1986) ponownie dokonali analizy wyników uwzględnianych przez Manna, stosując lepsze metody metaanalizy ilościowej, i stwierdzili, że nie-

Tabela 17.2. Oszacowania siły związku między cechami osobowości a zajmowaniem pozycji lidera w klasycznych przeglądach danych empirycznych

	Mann (1959)		Lord et al., (1986)	
	medialne r	**prawdziwe r**	**średnie r**	**prawdziwe r**
Inteligencja	0,25	0,52	0,37	**0,50**
Męskość	0,15	0,34	0,24	**0,34**
Ekstrawersja	0,15	0,15	0,19	**0,26**
Przystosowanie	0,15	0,21	0,17	**0,24**
Dominacja	0,20	0,17	0,10	**0,13**

Prawdziwe *r*- średnia korelacja uwzględniająca poprawkę na różne błędy, takie jak nierzetelność pomiaru, i na ograniczenie zakresu zmienności wyników.

Źródło: na podstawie danych w Mann, 1959; Lord, de Vader i Alliger, 1986.

systematyczność związku cech osobowości z zajmowaniem pozycji lidera można w dużym stopniu przypisać czynnikom metodologicznym oraz że już w samych badaniach uwzględnianych przez Manna związki te były umiarkowane (pierwsza kolumna „prawdziwe r" z tabeli 17.2). Wreszcie autorzy ci wykonali łączną metaanalizę badań uwzględnianych przez Manna i przeprowadzonych później, stwierdzając, że z obejmowaniem przywództwa dość silnie koreluje inteligencja, a wyraźnie - męskość (aktywność, sprawczość i inne cechy wiązane ze stereotypem męskości), podobnie jak ekstrawersja i dobre przystosowanie, czyli brak objawów zaburzeń zachowania. Ilustruje to ostatnia kolumna tabeli 17.2.

Późniejsze metaanalizy obejmujące badania z udziałem dziesiątków tysięcy pracowników różnych organizacji potwierdziły znaczącą rolę osobowości w zdobywaniu pozycji lidera. Najważniejsze cechy osobowości to tzw. wielka piątka - ekstrawersja, neurotyzm, ugodowość, sumienność i otwartość na doświadczenie. Jak przekonują dane z tabeli 17.3, wszystkie one istotnie (w sensie statystycznym, czyli z siłą przekraczającą wahania losowe) przyczyniają się do wyłaniania się na pozycji lidera (neurotyzm przyczynia się negatywnie, czyli hamuje jej zdobywanie). Aby lepiej oddać wielkość wpływu poszczególnych cech, przeliczyłem współczynniki korelacji na wskaźniki procentowe. Na przykład 67% przy ekstrawersji oznacza, że wśród liderów organizacyjnych jest 67% ekstrawertyków, natomiast wśród pracowników szeregowych 33%, przy czym ekstrawertyk oznacza tu osobę znajdującą się powyżej mediany (wyniku środkowego) w rozkładzie ekstrawersji. Wpływ każdej kolejnej cechy wydaje się niewielki, warto jednak zdawać sobie sprawę z tego, że wszystkie cechy wielkiej piątki wyjaśniają łącznie aż 53% zmienności zjawiska, jakim jest zdobywanie pozycji lidera (Judge et al., 2002). Jeśli uwzględnić wpływ innych, węższych cech wymienionych w tabeli 17.3 oraz inteligencji, to się okazuje, że cechy indywidualne w przeważającym stopniu wyjaśniają zdobywanie pozycji przywódczych, choć nie ma ani jednej cechy, która w pojedynkę decydowałaby o tym, kto będzie sprawował władzę. Jeżeli jednak ktoś ma w ponadprzeciętnym natężeniu większość cech wyszczególnionych w tabeli, to jego szansa zostania liderem jest również ponadprzeciętna. Co więcej, te same cechy, które sprzyjają osiągnięciu pozycji lidera organizacyjnego, decydują też o skutecznym odgrywaniu tej roli (ibidem).

Słabością tych danych jest ich czysto korelacyjny charakter. W sukurs przychodzą jednak badania prospektywne. Na przykład ekstrawersja okazuje się dobrym predyktorem nabywania wysokiego statusu w grupach, które powstały już po

Tabela 17.3. Cechy jednostki sprzyjające wyłanianiu się w charakterze lidera i skutecznemu odgrywaniu tej roli w świetle metaanaliz

Cecha	**r**
Wielka piątka	
Ekstrawersja	0,22
Neurotyzm	-0,17
Ugodowość	0,06
Sumienność	0,20
Otwartość	0,16
Pozostałe cechy	
Towarzyskość	0,24
Dominacja	0,24
Motywacja osiągnięć	0,23
Odpowiedzialność	0,18
Samoocena	0,14
Poczucie kontroli	0,08
Inteligencja	0,17

r- współczynnik korelacji Pearsona.

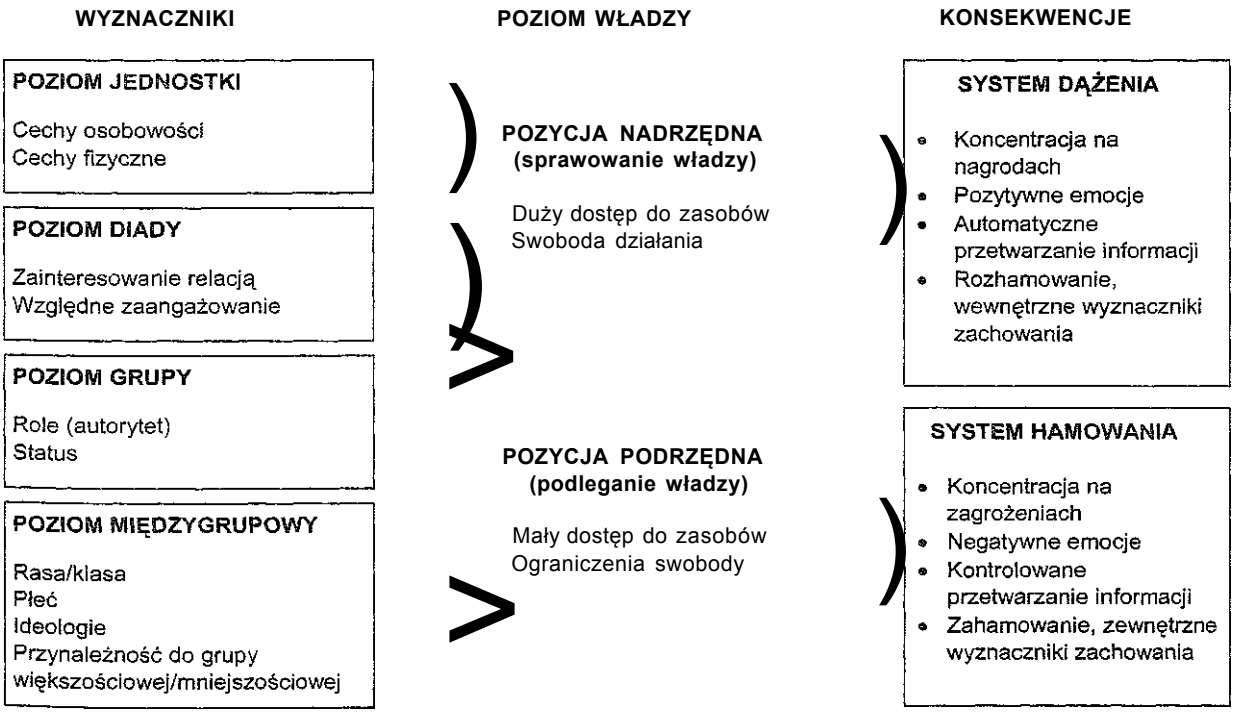
Źródło: na podstawie danych z metaanaliz w Judge, Bono, Ilies i Gerhardt, 2002 oraz Judge, Colbert i Ilies, 2004.

zmierzeniu ekstrawersji jej członków (Anderson et al, 2001). Podobnie mają się sprawy z dominacją. Wiele badań wskazuje, że osoby o dużej skłonności do dominacji częściej wyłaniają się na pozycji liderów - nawet kadeci o dominujących twarzach wyżej zachodzą w wojskowej karierze. Wynik ten jest dość zagadkowy i sprzeczny z funkcjonalistycznym myśleniem, że władzy nie można zdobyć na mocy samego „chcenia", służy ona bowiem dobru grupy, która ją nadaje. Również tutaj przychodzą z pomocą badania prospektywne, wskazując, że ludzie traktują dominację jako sygnał kompetencji - zarówno społecznych, jak i zadaniowych. Mianowicie osoby zachowujące się w dominujący sposób są spostrzegane jako bardziej kompetentne (niezależnie od rzeczywistego poziomu zdolności) zarówno przez członków grupy, jak i zewnętrznych obserwatorów. Kiedy uwzględnić wpływ tych błędnych spostrzeżeń, związek między dominacją a zdobywaniem wysokiej pozycji w grupie niemal całkowicie zanika (Anderson i KildufF, 2009).

17.2, Jak **władza** zmienia ludzi

Ludzie obdarzeni władzą mają ogromny wpływ na nasze życie, dlatego istotne dla wszystkich jest to, co się z nimi dzieje - za pieniądze podatników, czyli nasze. Liczne przykłady historyczne sugerują, że władza zmienia ludzi. Cesarz Kaligula, przekonany, że jest bogiem, nie tylko dopuszczał się licznych morderstw, ale nawet mianował własnego konia rzymskim senatorem, aby nie wozić swojego boskiego ciała na zwyczajnym zwierzaku. Powszechnie podziwiany John F. Kennedy, przykładny mąż i ojciec rodziny, subtelny intelektualista i bohater wojenny, gdy został prezydentem Stanów Zjednoczonych, sypiał codziennie z kilkoma kobietami usłużnie przyprowadzanymi przez doradców (jeżeli taka jest ich nazwa). Jean-Bedel Bokassa, sierżant armii francuskiej, zdobył władzę w pewnym afrykańskim państwie, po czym ogłosił się władcą Cesarstwa Środkowoafrykańskiego i zasłynął jako sprawca licznych mordów politycznych, masakr ludności cywilnej, a nawet kanibalizmu. Lista ekscesów ludzi sprawujących władzę w różnych miejscach i czasach jest równie długa, jak dzieje ludzkości. Takie anegdoty nie pozwalają jednak odpowiedzieć na podstawowe pytanie - czy faktycznie władza zmienia człowieka, czy to raczej szczególny rodzaj ludzi już zdeprawowanych do władzy się garnie. Jest to pytanie o kierunek zależności przyczynowo-skutkowej, a na tego rodzaju pytania, jak wiemy, można odpowiedzieć jedynie za pomocą eksperymentu, w którym najpierw manipuluje się władzą, a następnie bada jej następstwa.

Władzą manipuluje się na trzy sposoby. Po pierwsze, można zaaranżować sytuację w taki spo-



Rycina 17.2. Wyznaczniki i konsekwencje władzy

Źródło: Keltner, Gruenfeld i Anderson, 2003, s. 267.

sób, że jedna wylosowana osoba faktycznie władzę otrzymuje, druga zaś zostaje jej podporządkowana - na przykład jedna osoba zostaje szefem z prawem ostatecznej decyzji, oceny i nagradzania współpracowników, a druga podwładnym. Po drugie, można ludzi prosić o przypominanie sobie i opisanie przeszłej sytuacji, w której sami sprawowali władzę bądź byli jej podporządkowani. Po trzecie, można w ludzkich umysłach aktywizować treści związane z wysoką lub niską pozycją władzy, na przykład wyświetlając podprogowo lub nadprogowo słowa 0 odpowiedniej treści (zjednej strony „szef', „kierownik", z drugiej zaś „podwładny", „wykonać") albo też umieszczając osoby badane w odpowiedniej sytuacji, na przykład „szefa" sadzając w dyrektorskim fotelu u szczytu stołu, a podwładnego - na podrzędnym, niezbyt wygodnym krześle. Choć manipulacje te stosowane w opisanych dalej badaniach zdają się mocno różnić, wszystkie przynoszą podobne efekty (Magee i Galinsky, 2008). Z psychologicznego punktu widzenia władza to nie tylko zdefiniowana poprzednio relacja społeczna, lecz także pewien stan umysłu silnie skojarzony z określonymi emocjami, sposobami myślenia o świecie 1 sposobami postępowania.

Najbardziej rozwiniętą koncepcję metamorficznych efektów władzy opisującą, jak przekształca ona ludzi, przedstawili Keltner, Gruenfeld i Anderson (2003). Jak ilustruje rycina 17.2, koncepcja zakłada kilka grup wyznaczników nabywania władzy - na poziomie jednostki (cechą silnie sprzyjającą nabywaniu władzy jest, jak pamiętamy, ekstrawersja), diady (w bliskim związku na ogół więcej władzy ma ten z partnerów, któremu mniej zależy na utrzymaniu związku), grupy (osoby obdarzane autorytetem eksperta mają większe szanse zdobycia władzy) i wreszcie na poziomie międzygrupowym (członkowie grup uprzywilejowanych, tacy jak mężczyźni albo osoby należące do większości mają większe szanse zdobycia władzy). Dacher Keltner i współpracownicy uważają, że nieodłączną składową władzy jest dostęp do zasobów materialnych (takich jak pieniądze) i psychicznych (takich jak szacunek) oraz swoboda działania, rozumiana jako brak ograniczeń, czy to w sensie oczekiwań innych ludzi, czy nakazów norm społecznych. Natomiast kluczową charakterystyką pozycji podporządkowanej pozostaje ograniczony dostęp do zasobów oraz ograniczenia swobody działania przez wymagania norm i innych ludzi.

Najciekawszy jest pogląd autorów na istotę władzy. Uważają oni, że zajmowanie pozycji nadrzędnej powoduje aktywizację ogólnego systemu „dążenia do", podczas gdy zajmowanie pozycji podrzędnej powoduje aktywizację ogólnego systemu hamowania. System dążenia *(approach system)* reguluje zachowanie dotyczące nagród i pozytywnych możliwości i wiąże się z ogólnym wzrostem wrażliwości na bodźce pozytywne. System ten jest aktywizowany u osób obdarzonych władzą, ponieważ żyją one w świecie obfitującym w kontrolowane przez siebie zasoby i czują się w niewielkim stopniu kontrolowane przez innych ludzi czy krępujące swobodę działania normy społeczne. Natomiast ogólny system hamowania czy unikania *(inhibition system)* reguluje zachowanie związane z zagrożeniami i karami i wiąże się ze wzrostem czujności oraz wrażliwości na bodźce negatywne. System ten jest aktywizowany u osób poddanych władzy, ponieważ żyją one w świecie ubogim w zasoby, nad którymi nie mają kontroli, poza tym same są kontrolowane przez innych i krępujące swobodę normy społeczne. Te dwa systemy mają odrębne substraty nerwowe i są funkcjonalnie niezależne. Na przykład aktywizacja wysokiej władzy nasila tendencje dążeniowe, zarówno proste, jak i złożone, choć nie wpływa w żaden sposób na motywację unikania (Smith i Bargh, 2008).

Zajęcie pozycji nadrzędnej i aktywizacja systemu apetytywnego sprawiają, że człowiek zaczyna patrzeć na świat społeczny z perspektywy kota wśród myszy - koncentruje się na nagrodach i szansach, a ignoruje zagrożenia. Doświadcza też wzrostu nastroju i pozytywnych emocji oraz popada w skłonność do automatycznego i powierzchownego przetwarzania informacji - podejmując decyzje, ma tendencję do posługiwania się heurystykami, oceniając zaś podwładnych - do popadania w schematy i stereotypy. Na poziomie behawioralnym pojawia się rozhamowanie, czyli skłonność do łamania norm społecznych ~ od norm dobrego wychowania do norm moralnych. Zachowanie osób zajmujących pozycje nadrzędne staje się mniej podatne na wszelkie wymogi sytuacyjne i w większym stopniu wyraża własne motywy oraz cechy osoby sprawującej władzę („wychodzi szydło z worka"). Posiadanie władzy wiąże się też nie tylko z możliwościami sprawdzania (kontrolowania) innych osób, ale najczęściej takich działań wręcz wymaga (Mandal, 2008).

Z kolei zajmowanie pozycji podrzędnej i aktywizacja systemu hamowania sprawia, że człowiek zaczyna patrzeć na świat społeczny z perspektywy myszy wśród kotów. Koncentruje się na zagrożeniach, a ignoruje szanse i wyzwania, doświadczając przy tym negatywnych stanów emocjonalnych. Ma skłonność do kontrolowanego, starannego przetwarzania informacji - na przykład wydając

sądy o innych (szczególnie stojących wyżej w hierarchii), nie popada w stereotypy, lecz przykłada dużą wagę do informacji zindywidualizowanych. Na poziomie behawioralnym pojawia się silniejsza skłonność do przestrzegania norm społecznych i do ulegania sytuacyjnym wyznacznikom zachowania, takim jak oczekiwania innych ludzi i normy społeczne.

17.2.1. Afektywne konsekwencje władzy

Liczne anegdotyczne i korelacyjne dane zebrane przez Keltnera i współpracowników przekonują, że ludzie u władzy pozostają w lepszym stanie emocjonalnym niż osoby jej poddane. Władcy są bardziej zadowoleni (szczególnie z siebie), szczęśliwsi i bardziej optymistyczni, subiektywne zaś poczucie władzy koreluje ze skłonnością do przeżywania rozbawienia, pragnienia, entuzjazmu, satysfakcji, a nawet miłości. Dzieci popularne wśród rówieśników mają mniejszą skłonność do przeżywania smutku czy poczucia winy, a większą - do dobrego nastroju. Osoby o wyższym statusie społecznym są zwykle w lepszym stanie emocjonalnym niż te o statusie niskim (co zresztą owocuje lepszym stanem zdrowia tych pierwszych) itd. Oczywiście, dopóki znamy tylko korelacje, nie sposób rozstrzygnąć, czy pozytywne emocje są

Jak się to robi.17: Wpływ władzy na nastrój i samoocenę

Bogdan Wojciszke i Anna Strużyńska-Kujałowicz (2007) prosili badanych o rozwiązywanie w parach zadania polegającego na wybraniu spośród dziewięciu kandydatów trzech osób, które najbardziej nadawały się na trzy wakujące stanowiska. W tym celu czytali opisy trzech stanowisk pracy (utrzymane w realistycznym formacie typowym dla ogłoszeń o pracy) oraz dziewięć życiorysów w formacie standardowego CV. Każdy uczestnik występował na pozycji albo nadrzędnej (był szefem podejmującym ostateczne decyzje i rozdzielającym zapłatę za pracę zespołu), albo równorzędnej (był współpracownikiem), albo podrzędnej (był podwładnym). Przydział do poszczególnych pozycji następował w sposób losowy. Przed i po zadaniu mierzony był nastrój, za pomocą krótkiego kwestionariusza autorstwa Wojciszke i Baryły (2005b) oraz samoocena przy użyciu Skali Samooceny Rosenberga w adaptacji Laguny,. Lachowicz-Tabaczęk r Dzwonkowskiej (2007). Ponadto badani odpowiadali na kilka pytań o wpływ własny i partnera na przebieg zadania i wkład we wspólnie uzyskany wynik, co służyło głównie sprawdzeniu skuteczności manipulacji władzą. Manipulacja okazała się skuteczna -- im wyższą pozycję zajmował badany, tym wyżej oceniał własny wpływ na przebieg zadania i swój Wkład w jego rozwiązanie oraz tym niżej oceniał wpływ i wkład partnera, co zostało ujęte w górnej części tabeli 17.4.

Dane z tabeli.świadczą o tym, że badani, nie różńili się nastrojem początkowym, choć wyraźnie różnili się nastrojem końcowym mierzonym pb wykonaniu żądania. Sprawowanie władzy istotnie, podnosiło nastrój, bycie zaś poddanym cudzej władzy go obniżało. Pod wpływem władzy wzraśtała.też samoocena. Choć władza w tym badaniu była dość iluzoryczna i trwała zaledwie 30 minut wystarczyło to do wzrostu samooceny - był on całkowicie zapośredniczony zmianami ńastroju, ale nie sądami o.sprawowaniu kontroli, które również zmieniały się pod wpływem władzy (nie pośredniczyły jednak między władzą a samooceną). Sprawowanie władzy samo w sobie jest więc przyjemne, a w dodatku podnosi samoocenę. Wiadomo skądinąd, że ludzie o wysokiej samoocenie są szczęśliwsi (zob. rozdz. **7**:1), a ci w dobrym nastroju widzą wokół siebie więcej pozytywnych zdarzeń, szczególnie gdy mają one wieloznaczny charakter (zob. rozdz. 3.3). Nić dziwnego,.że wszędzie na świecie jest tak tłoczno przy urnach wyborczych, choć tłoczą się raczej kandydaci niż vyyborcy.

Tabela 17.4. Średnie oceny wpływu, wkładu, nastroju óraz sarnooceny w zależności od pozycji w hierarchii władzy

	Pozycja w hierarchii **władzy**		
	podrzędna	**równorzędna**	**nadrzędna**
Spostrzegany wpływ			
własny	$44{,}75_{a}$	$51{,}75_{ab}$	$59{,}20_{b}$
partnera	$51{,}25_{a}$	$45{,}25_{b}$	$36{,}20_{c}$
Spostrzegany wkład			
własny	$6{,}35_{a}$	$6{,}63_{ab}$	$7{,}30_{b}$
partnera	$7{,}15_{a}$	$6{,}50_{ab}$	$6{,}35_{b}$
; Samoocena	$4{,}19_{a}$	$4{,}27_{ab}$	$4{,}42_{b}$
; Nastrój			
początkowy	$6{,}13_{a}$	$6{,}12_{a}$	$6{,}04_{a}$
końcowy	$5{,}94_{a}$	$6{,}28_{b}$	$6{,}53_{b}$

Wartości średnie oznaczone tym samym indeksem dolnym nie. różnią się w sposób istotny statystycznie.

Źródło: Wojciszke i Strużyńska-Kujałowicz, 2007, s. 486. . •

konsekwencją władzy, czy raczej ludzie skłonni do takich emocji częściej władzę zdobywają, na przykład dlatego, że są bardziej ekspansywni i akceptowani przez innych. Pomocne są tu eksperymenty, gdzie najpierw przypisuje się ludzi do różnych pozycji w hierarchii władzy, a następnie sprawdza ich stan emocjonalny. Szczególnie przekonujące są badania, w których stany emocjonalne mierzy się przed i po sprawowaniu władzy lub byciu jej poddanym, co zostało opisane w ramce „Jak się to robi 17".

Wyniki wskazujące na wzrost pozytywnych emocji pod wpływem władzy uzyskano także w innych badaniach, które wykazały ponadto, że osoby obdarzone władzą są bardziej skłonne do otwartego ujawniania swoich uczuć (Berdhal i Martorana, 2006). Jednakże istotą władzy jest nie tyle pozytywność emocji, ile włączenie systemu dążenia, ten zaś zawiera przynajmniej jedną emocję negatywną- gniew. Gniew jest emocjonalną reakcją na zagrożenie, przeszkodę lub stratę ukierunkowaną na ich wyeliminowanie, najprostszym zaś - obok ucieczki - sposobem eliminacji jest zaszkodzenie osobie, która grozi lub przeszkadza. Stąd też gniew wzmaga dążenie do kontaktu z taką osobą. Gniew jest emocją, której ludzie po osobach mających władzę bardziej się spodziewają i bardziej ją u nich akceptują i to tak dalece, że na podstawie samej ekspresji gniewu są skłonni uznać wysoką pozycję osoby, która tej ekspresji dokonuje (Tiedens, 2001). Z kolei „władcy" z większym upodobaniem w gniew (prawdziwy lub udawany) popadają, co pozwala im więcej wymusić na poddanych. Osoby zagniewane uzyskują podczas negocjacji korzystniejsze dla siebie wyniki niż osoby szczęśliwe, przy czym różnica ta staje się szczególnie duża, gdy emocje dotyczą osób posiadających władzę, ponieważ więcej żądają one, ich partnerzy zaś żądają mniej i częściej ustępują tym pierwszym (van Kleefet al., 2006).

17.2.2. Poznawcze konsekwencje władzy

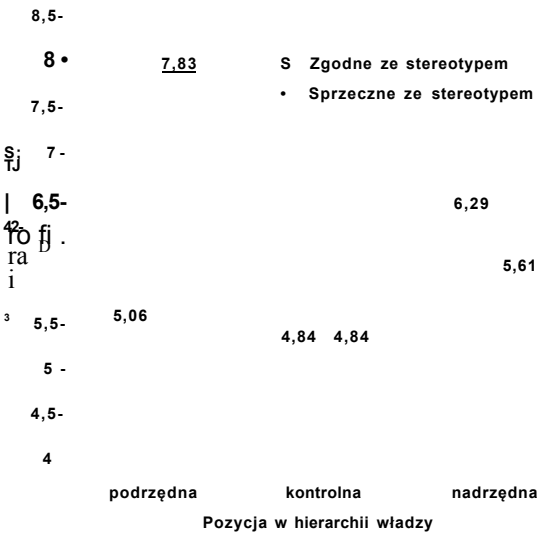
Osoby u władzy bardziej są skłonne do powierzchownego i stereotypowego myślenia o swoich podwładnych niż odwrotnie. Susan Fiske (1993) argumentuje, że losy osoby na pozycji przywódczej z definicji mniej zależą od innych ludzi poddanych władzy, niż losy owych innych zależą od władcy. Losy nauczyciela mniej zależą od uczniów, a losy szefa mniej od podwładnych niż odwrotnie. Drugim argumentem jest nierównowaga liczebna - szefów jest zwykle znacznie mniej niż podwładnych. Nauczyciel jest jeden, uczniów widasie zaś kilkudziesięciu. Nawet gdyby nauczyciel chciał myśleć w zindywidualizowany sposób o każdym z nich, to nie jest w stanie tego zrobić z powodu ich dużej liczby. Siłą rzeczy popada więc w stereotypy, wymagające mniej wysiłku i zasobów umysłowych w trakcie formułowania ocen (zob. rozdz. 19.4). Najczęściej jednak - i to jest argument trzeci - szefowie chcą myśleć o podwładnych w stereotypowy sposób, na przykład jako o osobach należących do mało kompetentnej grupy, gdyż to utwierdza ich w prawomocności własnej władzy, czyli w wierze, iż sami na nią zasługują i to w stopniu większym niż ich podwładni. Szef mężczyzna chce myśleć 0 swoich podwładnych kobietach jako o osobach nadających się głównie do parzenia kawy i wykonywania pomniejszych, choć czasochłonnych poleceń, gdyż to stabilizuje jego władzę.

W konsekwencji osoby u władzy są bardziej skłonne do stereotypowego spostrzegania innych, szczególnie stojących niżej w hierarchii, ponieważ ważnym celem stereotypizacji jest utrzymanie istniejącej hierarchii władzy. Przybiera to dwie postaci - stereotypizacji bez namysłu i z rozmysłem (Goodwin et al., 2000). Stereotypizacja bez namysłu (*.stereotyping by default)* polega na automatycznym pomijaniu informacji sprzecznych ze stereotypem - osoba u władzy nie zwraca uwagi na inteligencję swojej sekretarki, gdyż i tak nic ważnego nie zależy od tej jej cechy. Stereotypizacja z rozmysłem *{stereotyping by design*) polega na celowym zwracaniu uwagi na informacje zgodne ze stereotypem - osoba u władzy z rozmysłem poszukuje oznak niesamodzielności u swojej sekretarki, by się utwierdzić w przekonaniu, że tylko na to stanowisko kobieta ta się nadaje. Stephanie Goodwin i współpracownicy wykazali te dwa rodzaje stereotypizacji w serii badań, w których osoby przypisane do roli szefa lub podwładnego czytały na temat swojego partnera informacje zgodne lub sprzeczne ze stereotypem jego/jej płci. Czas czytania był wskaźnikiem uwagi, jaką badani obdzielali poszczególne, wyświetlane na ekranie komputera informacje w postaci cech stereotypowo męskich (ambitny, pewny siebie, autokratyczny 1 nadmiernie racjonalny) lub stereotypowo kobiecych (sumienna, zazdrosna, czuła i wymagająca). Rycina 17.3 przedstawia wyniki jednego z tych badań, uwzględniającego ponadto grupę kontrolną, czyli spostrzeganie osoby, która nie miała być ani szefem, ani podwładnym osoby badanej, tylko biernym obserwatorem. Badani na wstępie spotykali wszystkie te trzy osoby równocześnie, dowiadywali się, że będą z każdą z nich pracować

w różnych rolach, po czym dostawali szczegółowe informacje na temat każdej.

Analiza czasu przyglądania się informacjom zgodnym ze stereotypem przekonuje, że osoby o nadrzędnej pozycji w hierarchii władzy przyglądały się takim cechom podwładnego najdłużej - dłużej niż cechom sprzecznym i dłużej, niż to czynili podwładni oraz kontrolni obserwatorzy. Jest to dowodem na stereotypizację z rozmysłem, która w ogóle nie pojawiała się u osób na pozycji podrzędnej przyglądających się cechom swojego szefa. Z kolei stereotypizacji bez namysłu dowodzi znacznie krótsze przyglądanie się cechom sprzecznym ze stereotypem przez osoby występujące w pozycji nadrzędnej niż podrzędnej - badani byli wyraźnie zainteresowani nietypowymi cechami swojego przyszłego szefa, ale nie podwładnego. Wreszcie, kiedy dana osoba miała być jedynie obserwatorem w przyszłym zadaniu, badani równie niewiele interesowali się jej cechami czy to zgodnymi, czy sprzecznymi ze stereotypem.

Większa skłonność osób u władzy do stereotypizacji może mieć jeszcze jedną przyczynę. Jak widzieliśmy poprzednio, osoby u władzy pozostają w bardziej pozytywnym stanie emocjonalnym, który ogólnie sygnalizuje brak zagrożeń ze strony bieżącej sytuacji, co człowieka umysłowo demobilizuje i popycha w kierunku powierzchownego przetwarzania informacji (natomiast w sytuacji zagrożenia ludzie przetwarzają informacje w sposób bardziej uważny - zob. rozdz. 3.4.3). Efektem pozytywnego nastroju jest również skłonność do



Rycina 17.3. Ilość uwagi poświęcanej zgodnym i sprzecznym ze stereotypem cechom partnera, w zależności od tego, czy ma on być podwładnym (pozycja nadrzędna), szefem (pozycja podrzędna) czy obserwatorem (pozycja kontrolna)

Źródło: Goodwin et al., 2000, s. 244.

myślenia abstrakcyjnego, wzmagana dodatkowo faktem, że władza rodzi dystans, a z dużego dystansu patrzymy na sprawy w sposób bardziej abstrakcyjny (Trope i Liberman, 2003). Każe to przewidywać, że wysoka pozycja w hierarchii władzy prowadzi do bardziej abstrakcyjnego myślenia, które w dodatku otwiera większe możliwości działania i kontroli nad biegiem wydarzeń. Kiedy myślimy o krześle konkretnie, jako o krześle właśnie, wszystko, co możemy zrobić, to na nim usiąść. Gdy jednak myślimy o krześle jako o meblu czy przedmiocie z drewna, możemy go użyć jako półki na książki, podstawki pod lichtarz, drabiny do wkręcenia żarówki i narzędzia służącego realizacji innych, niezliczonych celów. Pamela Smith i Yaaeov Trope (2006) wykonali serię badań dowodzących, że aktywizacja władzy włącza bardziej abstrakcyjne spostrzeganie i myślenie - na przykład powoduje układanie obiektów w szersze kategorie, sprzyja ogólniejszym kategoryzacjom (ten obiekt jest meblem, a nie krzesłem), wyłapywaniu istoty rzeczy i pomijaniu nieważnych szczegółów. Efekty te pozostają przy tym niezależne od nastroju i występują nawet wtedy, kiedy badani są nieświadomi aktywizacji władzy. Związek władzy z abstrakcyjnym myśleniem jest na tyle silny, że działa również w drugą stronę - ludzie myślący w bardziej abstrakcyjny sposób uzyskują większe poczucie władzy (Smith, Wigboldus i Dijksterhuis, 2008). Nieoczywistą konsekwencją bardziej abstrakcyjnego myślenia ludzi u władzy jest opieranie sądów moralnych raczej na ogólnych regułach orzekających, co jest dobre, a co złe, nie zaś na rzeczywistych konsekwencjach tych zasad dotykających konkretnych osób. Natomiast niska pozycja w hierarchii władzy sprzyja skupianiu się na konsekwencjach przy ignorowaniu ogólnych zasad (Lammers i Stapel, 2009). Jeżeli na przykład nauczyciel ustanowił zasadę, że każde dziecko fizycznie atakujące inne dzieci idzie do kąta, to osoby u władzy skłonne są domagać się ukarania pewnego Henia, nawet jeżeli Patrycja napluła mu do piórnika. Choć osoby z niską pozycją władzy są skłonne potraktować sytuację jako wyjątkową (z powodu prowokacji koleżanki), osoby z pozycją wysoką wolałyby i tak ukarać Henia. Szefowie skłonni są więc trzymać się ogólnych zasad, podwładni zaś - uznawać wyjątki, przez co ci pierwsi bywają uważani za „ludzi bez serca".

Ludzie u władzy mają więc większą skłonność do dostrzegania całego lasu, a nie tylko pojedynczych drzew, zgodnie z wymogiem myślenia ogólnego i wybiegającego w przyszłość, na ogół adresowanym do przywódców. Sami podwładni

często wyciągają wniosek, że władza ogłupia szefa, a choć z ich punktu widzenia to prawda (jako że szef skłonny jest myśleć o podwładnych w stereotypowy sposób), widać wyraźnie, że nie jest to cała prawda o szefach. Kiedy ci myślą o kimś innym niż podwładni, robią to nie tylko w bardziej abstrakcyjny, skuteczniejszy sposób, lecz także wyraźnie odróżniając rzeczy ważne od nieważnych i bardziej skupiając uwagę na tych pierwszych. Ana Guinote (2007b) eksponowała badanym duże litery - na przykład E - składające się z małych liter, które były z nimi zgodne (również E) albo niezgodne, (złożone z liter K), tak jak to ilustruje rycina 17.4. Zadaniem uczestników eksperymentu było jak najszybciej odczytać albo duże, albo małe litery z ryciny, czyli reagować na globalne bądź lokalne cechy bodźca. Miarę sprawności funkcjonowania stanowiła szybkość odczytywania liter. Badani, u których aktywizowano wysoką pozycję władzy, wykazywali się dużą plastycznością uwagi - szybciej odczytywali litery duże niż małe, gdy takie było ich zadanie, bądź też szybciej odczytywali litery małe niż duże, kiedy tego ono wymagało. Natomiast badani, u których aktywizowano niską pozycję władzy, ujawniali małą plastyczność uwagi i skłonność do skupiania się na bodźcach lokalnych niezależnie od rodzaju zadania. Te i podobne badania pozwalają twierdzić, że osoby obdarzone władzą bardziej intensywnie przetwarzają informację istotną dla aktualnie realizowanych celów, pomijając informacje również obecne w danej sytuacji, ale pozbawione znaczenia z punktu widzenia bieżących celów. Krótko mówiąc, osoby u władzy bardziej **skupiają się na istocie rzeczy,** podczas gdy te poddane władze koncentrują się w podobnym stopniu na sprawach ważnych i nieważnych, co sprawia, że te ważne w mniejszym stopniu pamiętają i uwzględniają w działaniu (Guinote, 2007a). Po naradzie nad nową strategią sprzedaży, szef lepiej pamięta argumenty za i przeciw niej, gorzej zaś, kto przedstawiał jaki argument. Natomiast jego podwładni zwracają równie wiele uwagi na treść i autorstwo argumentów, w związku z czym gorzej pamiętają treść, gdyż pojemność pamięci jest dość ograniczona.

EEEEEEE	KKKKKKK
E	K
E	K
EEEEE	KKKKK
E	K
E	K
EEEEEEE	KKKKKKK

Rycina 17.4. Przykłady bodźców zgodnych i niezgodnych używanych w badaniach Guinote (2007b)

Większa sprawność przetwarzania informacji przez osoby u władzy ma jednak pewne istotne ograniczenie sprawiające, że szefom zdarza się popełniać kolosalne głupstwa, które ich podwładnym nie przyszłyby do głowy. Ponieważ władza aktywizuje ogólny system dążenia, a hamuje działanie systemu unikania, szefowie stają się **nadwrażliwi na nagrody** i pozytywne możliwości, niewrażliwi zaś na kary i zagrożenia. Szef bardziej się koncentruje na spodziewanych zyskach z planowanej reformy, podwładni bardziej się boją strat, jakie mogą z niej wyniknąć. Adolf Hitler napadł w 1939 roku na Polskę, optymistycznie zakładając, że sprzymierzone z naszym krajem Francja i Wielka Brytania nie podejmą walki, dzięki czemu Niemcy unikną wojny na dwóch frontach, której obawiali się jego podwładni generałowie. I to Hitler miał rację, gdyż nasi sprzymierzeńcy wypowiedzieli wojnę i na tym poprzestali. Kiedy jednak dwa lata później Hitler równie optymistycznie zaatakował Rosję - przegrał, gdyż jego optymizm był nierealistycznie duży. W eksperymentach psychologicznych nie sposób badać tak dramatycznych zdarzeń, niemniej ujawniają one, iż sama aktywizacja pojęcia władzy nasila optymizm (jak niedocenianie liczy śmiertelnych wypadków powodowanych przez raka płuc, wypadki lotnicze, huragany itd.) oraz skłonność do ryzykownych działań, takich jak angażowanie się w seks bez zabezpieczenia (Anderson i Galinsky, 2006). Optymizm ludzi u władzy często bywa zgubny, ponieważ nasila złudzenie kontroli, czyli przekonanie człowieka, że jest zdolny do wpływania nawet na takie zdarzenia, na które faktycznie nie ma wpływu, gdyż zależą one od przypadku albo od innych ludzi. Łagodnym przejawem złudzenia kontroli jest nasza skłonność, by w grze w kości raczej samemu rzucać kostką, niż pozwolić, by inna osoba zrobiła to w naszym imieniu - czyni tak 69% ludzi. Jeżeli jednak zaktywizować ludziom poczucie władzy, to wszyscy wolą sami rzucać kostką w złudnym przekonaniu, że to podniesie szansę dobrego wyniku (Fast et al., 2009). Tak więc ludzie stojący wysoko w hierarchii władzy przesadnie koncentrują się na możliwościach pozytywnych i przeceniają własną nad nimi kontrolę, nie doceniają zaś zagrożeń. Osoby usytuowane w tej hierarchii nisko mają odwrotne skłonności.

17.2.3. Behawioralne konsekwencje władzy

Skoro istotą sprawowania władzy jest włączenie systemu dążenia, silną jej konsekwencją

powinien być wzrost skłonności do działań nie tylko ryzykownych, ale jakichkolwiek. Adam Galinsky i współpracownicy (2003) aktywizowali u badanych władzę za pomocą wspomnień - część uczestników przypominała sobie sytuację, w której mieli władzę nad kimś, część zaś sytuację, w której byli poddani cudzej władzy. Następnie badani wykonywali pewne zadanie przy stole, na którym stał wiatrak wiejący im prosto w twarz. Dwukrotnie więcej osób z warunków władzy dużej (69%) niż małej (31%) zrobiło coś z natrętnym wiatrakiem - wyłączyło go lub odwróciło tak, aby przestał przeszkadzać. W innym eksperymencie w podobny sposób aktywizowano niską lub wysoką pozycję władzy, po czym badani brali udział w grze typu dylemat dóbr publicznych lub dylemat wspólnego pastwiska. Obie te sytuacje mają charakter dylematu społecznego, w którym maksymalizowanie indywidualnego interesu prowadzi do katastrofalnej straty całej społeczności, której członkiem jest dana jednostka (zob. rozdz. 16.1.3). W dylemacie wspólnego pastwiska chodzi o zabieranie jakiegoś dobra - kiedy każdy rybak będzie łowił dla siebie ze wspólnego jeziora bez ograniczeń, ryby wymrą bezpowrotnie, a po nich rybacy. Natomiast w dylemacie dóbr publicznych chodzi o łożenie do wspólnej puli - dla każdego widza korzystniej jest nie płacić abonamentu za telewizję publiczną, ale kiedy zrobią tak wszyscy, wszyscy stracą, gdyż telewizja publiczna upadnie. Galinsky i współpracownicy prosili badanych o dawanie punktów na rzecz wspólnego dobra bądź o zabieranie ich ze wspólnej puli i stwierdzili, że po aktywizacji dużej władzy uczestnicy zarówno więcej dawali, jak i zabierali niż ci po aktywizacji małej władzy (lub z grupy kontrolnej, gdzie w ogóle nie aktywizowano władzy). Inne badania tego zespołu (Magee, Galinsky i Gruenfeld, 2007) pokazały, że osoby obdarzone władzą lub takie, u których ją jedynie aktywizowano, znacznie częściej wykonywały pierwszy ruch podczas negocjacji - na przykład jako pierwsze podawały cenę zarówno wtedy, kiedy coś sprzedawały, jak i kupowały. Władza **nasila więc skłonność** do **działania** i wtedy, kiedy nie ma ono społecznego charakteru, i kiedy ma charakter bądź to prospołeczny, bądź aspołeczny.

Fakt, że władza nasila dominujące w danej chwili działanie niezależnie od jego rodzaju i treści, pozwala zrozumieć sprzeczne jej konsekwencje obserwowane i w życiu, i w laboratorium. Z jednej bowiem strony historia obfituje w przykłady władców działających w sposób egoistyczny i aspołeczny (angielski Henryk VIII miał sześć żon, a niektóre z poprzednich kazał zabijać, by wziąć sobie następne), z drugiej zaś znajdziemy również władców prospołecznych działających z bezprzykładnym poświęceniem (Juliusz Cezar wielokrotnie walczył w pierwszym szeregu swych legionów, decydując czasami w ten sposób o losach bitwy). Krótko mówiąc, władza działa podobnie jak pieniądze (zob. ramka Problem 2) - nasila dowolną, już istniejącą motywację do działania, ponieważ posiadanie władzy jest silnie skojarzone ze zdolnością i motywacją do osiągania celów. Wykazali to bezpośrednio Chen, Lee-Chai i Bargh (2001), diagnozując u badanych skłonność do nawiązywania relacji wspólnotowych bądź kontraktowych. Pierwsza z nich polega na nastawieniu głównie na potrzeby partnerów bez oczekiwania natychmiastowych zysków własnych, natomiast druga - na nastawieniu na sprawiedliwy bilans zysków własnych i partnera, co oznacza działania na rzecz partnera o tyle tylko, o ile się one opłacają (zob. rozdz. 2.3). U osób tych aktywizowano władzę (lub nie) za pomocą zadania polegającego na wyszukiwaniu sensownych słów w macierzy liter. W warunkach eksperymentalnych słowa ty były związane z władzą („szef, „władza", „kontrola"), w warunkach kontrolnych zaś miały neutralną treść („zegar", „dom", „kanapa"). W czasie wyszukiwania przez badanego słów eksperymentator wychodził z pokoju rzekomo w poszukiwaniu następnej osoby badanej. Ponieważ ta się nie zjawiała, prosił badanego, by zajął się rozwiązywaniem kolejnych zadań, w tym także takich, które miały przypaść w udziale dopiero następnemu uczestnikowi. Mierzono, ile minut każdy badany poświęcił na rozwiązywanie zadań przypadających kolejnej osobie badanej, która w końcu w ogóle się nie pojawiła w laboratorium. Liczba tych minut była miarą zachowania pomocnego. Jak ilustruje rycina 17.5, badani z warunków kontrolnych pomagali nieznanej osobie tyle samo, niezależnie od tego, czy cechowało ich nastawienie na relacje wspólnotowe, czy kontraktowe. Jednak w warunkach aktywizacji władzy pojawiły się istotne różnice - ludzie o osobowościowej skłonności do relacji kontraktowych pomagali nieznajomemu mniej niż ci o skłonności do relacji wspólnotowych. Również inne badania potwierdzają, że po aktywizacji władzy rośnie skłonność ludzi do postępowania w trakcie negocjacji w zgodzie z własnymi upodobaniami (Galinsky et al., 2008).

Wyniki przedstawione na rycinie 17.5 sugerują, że władza nie zmienia ludzi w jakiś radykalny sposób, tylko **wydobywa** z nich to, co w nich i tak już tkwiło. Na przykład analizy zachowania osób grających rolę przyjmującego do pracy pokazały,

Rycina 17.5. Liczba minut poświęconych na pomaganie nieznajomemu przez osoby nastawione na kontrakt lub wspólnotę w warunkach aktywizacji władzy lub kontrolnych

Źródło: Chen, Lee-Chai i Bargh, 2001, s. 178.

że liczba ich uśmiechów silnie korelowała z późniejszym oszacowaniem przyjemności, jaką sprawiła im ta rozmowa, natomiast liczba uśmiechów osób ubiegających się o pracę nie wiązała się z ich własną przyjemnością (Hecht i LaFrance, 1998). Analizy zachowania małżeństw przekonują, że ten spośród partnerów, który ma w małżeństwie więcej władzy, zachowuje się w sposób nie tylko bardziej niezależny od nacisków drugiej strony, lecz także bardziej zgodny ze swoimi upodobaniami i skłonnościami (Cast, 2003). Ludzie w parach z upływem czasu upodabniają się do siebie, jakkolwiek pomiary podłużne świadczą o tym, że emocje osoby o mniejszej władzy znacznie bardziej upodabniają się do emocji osoby o większym wpływie niż odwrotnie (Anderson, Keltner i John, 2003).

Problem z wnioskiem, że władza wydobywa z człowieka to, co w nim i tak tkwiło, polega jednak na tym, że w większości ludzi tkwią sprzeczne tendencje - na przykład niemal wszyscy mają skłonność do postępowania zarówno egoistycznego, jak i prospołecznego, choć nie w tym samym momencie. Tendencje egoistyczne - szczególnie impulsywne - zdają się u większości raczej przeważać, stąd też władza przyczynia się do zachowań aspołecznych w większym stopniu niż do zachowań społecznie pożądanych. Kiedy badani wykonują jakieś zadanie w trójkę, za co dostają cztery wafelki, to każdy zjada po jednym, ale kto zjada czwarty? Oczywiście ta osoba, która jest szefem i w dodatku bardziej przy tym kruszy (Keltner, Gruenfeld i Anderson, 2003). Kruszenie przy jedzeniu to łagodny przejaw łamania norm społecznych - a dobrze wiadomo, że w świecie rzeczywistym władcy częściej niż poddani dopuszczają się łamania norm. Jeśli wierzyć pracownikom, to szefowie znacznie częściej, niż równorzędni współpracownicy, przerywają innym, mówią poza kolejnością, są niegrzeczni wobec podwładnych - wrzeszczą na nich, wyzywają, ich obwiniają o własne niedopatrzenia itp. Liczni politycy zajmujący najwyższe stanowiska w bardzo różnych państwach dopuszczają się seksualnego molestowania podwładnych, nepotyzmu, defraudacji, kradzieży, nieuzasadnionych ingerencji w cudze decyzje i używają służbowych kart kredytowych do pokrywania prywatnych wydatków (Lee-Chai i Bargh, 2009). Jest to tym dziwniejsze, że takie osoby pozostają „na świeczniku" i mają świadomość, że obdarzane są większą uwagą przez innych, co nasila szansę wykrycia ich wykroczeń.

17.2.4. Społeczne konsekwencje władzy

Dacher Keltner i współpracownicy powiadają, że nieodłączną konsekwencją władzy jest tendencja do **rozhamowania** norm społecznych - im więcej władzy ma jednostka, tym bardziej skłonna jest postępować w taki sposób, jakby normy jej nie dotyczyły, ponieważ czuje się silniejsza od innych ludzi, którzy pilnują ich przestrzegania. Niezliczona liczba badań opisywanych w tym podręczniku przekonuje, że ludzie z reguły normom ulegają (dzięki czemu one w ogóle istnieją), a sytuacja jest na ogół silniejszym wyznacznikiem postępowania od osobowości. Niemniej osoby obdarzone władzą zdają się stanowić wyjątek od tej reguły. Na przykład w czasie negocjacji ludzie silnie kierują się reputacją partnera - tym więc, czy ma opinię osoby skłonnej do współpracy (i wtedy sami kooperują), czy bardziej do rywalizacji (i wtedy rywalizują). Osoby obdarzone władzą przestają się taką opinią kierować i postępują raczej w zgodzie z własnymi skłonnościami do współpracy bądź rywalizacji (Galinsky et al., 2008). Te same badania pokazały także, iż osoby u władzy są mniej skłonne do ulegania opinii większości (czyli konformizmu), dzięki czemu stają się bardziej twórcze w proponowanych przez siebie rozwiązaniach.

Jednostki sprawujące władzę stają się więc mniej podatne zarówno na ogólne normy społeczne, jak też na pragnienia i punkt widzenia innych osób, a w szczególności - **mniej skłonne do empatii** i przyjmowania cudzej perspektywy. Bezwiednie zakładają, że inni podzielają ich wiedzę, a zatem i poglądy, nawet gdy oczywiste jest, że dana informacja pozostaje dostępna tylko im samym. Gdy poprosić ludzi pod pozorem badań nad koordynacją wzrokowo-rachową, by namalowali dużą literę E na własnym czole, większość malu-

je ją w taki sposób, by była czytelna z punktu widzenia zewnętrznego obserwatora. W warunkach kontrolnych tylko 12% maluje literę z własnego punktu widzenia, natomiast w warunkach aktywizacji władzy ten odsetek rośnie niemalże trzykrotnie - do 33 (Galinsky et al., 2006). Słuchając zwierzeń o nieszczęściach innego człowieka, ludzie 0 wysokim poczuciu władzy popadają w mniejszy stres (mierzony samoopisem i reakcjami fizjologicznymi) oraz reagują słabszym współczuciem (van Kleef et al., 2008). Nic dziwnego, że jednostki u władzy mniej trafnie odczytują cudze emocje niż osoby kontrolne. Wszystko to wynika oczywiście nie z tego, że pierwsze tracą zdolność rozumienia innych, lecz z tego, że tracą motywację do takich przedsięwzięć. Kiedy jednak inni ludzie stają się potrzebni „władcy" do realizacji partykularnych celów, ten cudownie odzyskuje zdolność i motywację do odczytywania oraz uwzględniania cudzych uczuć i myśli. Jest to przejawem zainteresowania drugą osobą nie dla niej samej, ale jako narzędziem realizacji własnych celów.

Instrumentalne traktowanie innych ludzi stanowi istotę ich uprzedmiotowienia, czyli traktowania jak pozbawionych autonomii narzędzi służących do osiągania własnych celów. Takie narzędzia są wymienialne na zasadzie „nie będzie ten, to będzie inny", a ich wewnętrzne stany i cele pozostają bez znaczenia (nie zastanawiamy się, co myśli młotek, nawet gdyby myślał). Pewien polski prezydent mówił na swoich ministrów „zderzaki" 1 faktycznie wymieniał ich czym prędzej po kolejnych politycznych zderzeniach. Deborah Gruenfeld i współpracownicy (2008) wykazali, że menedżerowie wysokiego szczebla (a także studenci, u których zaktywizowano władzę) mają większą skłonność do instrumentalnego myślenia o innych osobach, szczególnie gdy te podlegają ich władzy. Zgadzają się więc z takimi opiniami, jak: „Kontaktuję się z tą osobą tylko wtedy, kiedy jest mi do czegoś potrzebna", natomiast nie zgadzają się z opiniami w rodzaju: „Naprawdę lubię tę osobę, choć nie mam z niej żadnego pożytku". Wartość człowieka uprzedmiotowionego sprowadza się wyłącznie do jego użyteczności jako narzędzia osiągania celów - nie liczą się jego cnoty, moralność czy sympatyczność. Dlatego osoby obdarzone władzą są gotowe współpracować nawet z niemiłą osobą, jeżeli ma ona umiejętności potrzebne do osiągnięcia ich celu, czego nie robią, gdy jednostka nie jest instrumentalna w stosunku do niego (Gruenfeld et al., 2008). Dla osób u władzy bardziej liczą się więc własne cele niż własne upodobania czy wyznawane normy - zarówno inni, jak i oni sami stają się tylko narzędziami realizowania celów. Dobrze to przystaje do gier politycznych, szczególnie w systemach wielopartyjnych - nie ma tak egzotycznej koalicji, której zaprzysięgli nawet wrogowie by nie zawarli dla wspólnego celu: zdobycia lub utrzymania władzy.

Ten czarny obraz społecznego funkcjonowania osób u władzy dopełnia skłonność szefów do negatywnego myślenia o podwładnych, zawłaszczania rezultatów ich działań i przypisywania sobie odpowiedzialności za te ostatnie - gdy się powiodą, rzecz jasna (Georgesen i Harris, 1998). Jest to wzmacniane dopełniającą skłonnością podwładnych do przeceniania wkładu przełożonych we wspólnie realizowane zadania, niezależnie od tego, czy kończą się one sukcesem, czy porażką. Stanowi to przejaw innej ważnej prawidłowości, jaką jest samopodtrzymujący się charakter relacji władzy, o czym będzie mowa nieco dalej.

17.2.5. Od czego zależy siła efektów władzy?

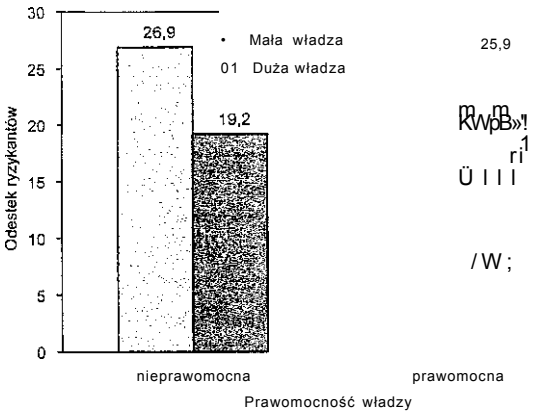
Przytoczone dotąd teorie i badania wskazują, że posiadanie władzy (lub bycie jej podporządkowanym) wywiera znaczny wpływ na to, jak ludzie myślą czują i działają. Czy te metamorficzne efekty władzy są zawsze jednakowo silne? Czy władza zmienia zawsze i wszystkich? Oczywiście nie. Refleksja potoczna podsuwa odpowiedź, że władza nie zmienia wszystkich, że niektórzy ludzie jej się poddają, inni zaś - nie (zauważmy, że potoczne wyjaśnienia zachowań często odwołują się do zróżnicowania ludzkich cech, co jest jednym z przejawów podstawowego błędu atrybucji). Natomiast wiedza z zakresu psychologii społecznej podkreśla silną rolę sytuacyjnych wyznaczników ludzkiego zachowania i każe przypuszczać, że władza zmienia ludzi nie zawsze, ale w tym sensie, że w pewnych rodzajach sytuacji zmienia, natomiast w innych ten wpływ zanika. Dotychczasowe badania sugerują że takimi moderatorami wpływu władzy na jej posiadaczy są stabilność relacji władzy oraz jej przejrzystość, a bardzo możliwe, iż podobną rolę odgrywają też niektóre cechy osobowości.

Relacje władzy są stabilne, kiedy hierarchia władzy i statusu nie zmieni się w przyszłości, kiedy pozostaje prawomocna i nie jest kontestowana przez innych. Ograniczenie władzy w czasie, czyli jej kadencyjność, stanowi niezbywalną cechę demokracji - towarzyszy tej formie rządów od czasu ludowładztwa w starożytnych Atenach do współczesnych demokracji parlamentarnych. Powszechnie przyjmowane założenie jest takie, że

ograniczenie władzy w czasie przyczynia się do jej przejrzystości (skoro po złożeniu urzędu osoby posiadające władzę mogą zostać rozliczone), przeciwdziała niekontrolowanym ekscesom władców i kumulacji niekorzystnych dla społeczeństwa efektów sprawowania władzy. Drugi wyznacznik stabilności władzy to jej **prawomocność,** a więc kwestia, czy różnice władzy są uzasadnione na gruncie obowiązujących w danym społeczeństwie norm. Te ostatnie oczywiście ulegają zmianom historycznym - na przykład w ustroju monarchicznym najwyższa władza polityczna przypadała z racji urodzenia, we współczesnych zaś demokracjach jedynym aprobowanym sposobem jest wygranie wyborów. Władza nieprawomocna ma z reguły charakter mniej stabilny, ponieważ kontestują ją „poddani", próbując podważyć pozycję władcy i zastąpić go kimś, kto bardziej na władzę zasługuje.

Jak widzieliśmy poprzednio, kluczową konsekwencją sprawowania władzy jest aktywizacja systemu dążenia, a istotnym następstwem bycia jej poddanym - aktywizacja systemu unikania. Jeżeli rozumowanie dotyczące stabilności władzy jest słuszne, to należy oczekiwać, że ta podstawowa różnica powinna występować głównie wtedy, kiedy władza jest prawomocna, a zanikać - kiedy nie jest. Zarówno dlatego, że władza nieprawomocna pozostaje słabsza, a sprawująca ją osoba nie może w pełni poddać się upajającym efektom władzy, jak i dlatego, że władza prawomocna prawdopodobnie nasila skłonność do współpracy (szef prowadzi, podwładni dają się prowadzić). Natomiast władza nieprawomocna rodzi gniew rządzonych i ich próby zmiany sytuacji, czyli aktywizuje ich system dążenia. Rolę prawomocności potwierdziła seria badań Jorisa Lammersa i współpracowników (2008). Prosili oni badanych o przypomnienie sytuacji, w której mieli władzę prawomocną lub nieprawomocną (bądź też byli takiej poddani), a następnie o wypełnienie kwestionariusza mierzącego ogólną skłonność do dążenia i unikania. Zgodnie z oczekiwaniami silniejsza skłonność do dążenia pojawiała się tylko u tych badanych, u których aktywizowano władzę prawomocną. W innym badaniu tej samej serii uczestnicy faktycznie sprawowali władzę lub byli jej poddani (odgrywając w zadaniu rolę szefa lub podwładnego), co było albo prawomocne (otrzymujący władzę wypadli lepiej od partnera w teście kompetencji), albo nieprawomocne (otrzymujący władzę wypadli gorzej, ale badacz twierdził, że potrzebna mu jest w roli szefa lub podwładnego osoba innej płci). Na zakończenie badani proszeni byli o wyobrażenie sobie, że są dyrektorem zarządzającym fabryką samochodów, której grozi plajta, i muszą wybrać pomiędzy bardziej i mniej ryzykownym sposobem ratowania firmy. Jak pokazuje rycina 17.6, osoby obdarzone władzą częściej wybierały ryzykowne rozwiązanie (co jest wskaźnikiem aktywizacji systemu dążenia) niż te poddane władzy, jakkolwiek działo się tak jedynie w warunkach władzy prawomocnej. W wypadku władzy nieprawomocnej różnica ta zanikała, głównie dlatego, że w tej sytuacji również osoby 0 małej władzy ujawniały skłonność do ryzyka.

Wpływ niestabilności relacji władzy na konsekwencje jej sprawowania jest jednak komplikowany przez dodatkowy czynnik w postaci obrony przed zagrożeniem wynikającym z nieprawomocności własnej władzy. Jeżeli osoba ją sprawująca czuje się zagrożona na swojej wysokiej, acz niepewnej pozycji, zaczyna jej bronić, podpisując się pod różnymi mitami legitymizującymi jej władzę - na przykład lepiej myśli o własnych kompetencjach, gorzej zaś o kompetencjach podwładnych 1 jest ogólnie bardziej skłonna narzucać swoją wolę innym (Georgesen i Harris, 2006). Na podobnej zasadzie rodzice próbują za pomocą agresji i przymusu odzyskać kontrolę nad własnym dzieckiem, kiedy czują się zagrożeni w swej rodzicielskiej władzy (Bugental i Happaney, 2000). Agresja osób u władzy stanowi zresztą z reguły konsekwencję ich poczucia zagrożenia - rzeczywistego lub wyimaginowanego, a przyczyną zagrożenia jest zwykle własny brak kompetencji, ponieważ kompetencja stanowi obowiązkową cnotę szefów - wymagają jej zarówno stojące przed nimi zadania, jak i powszechne oczekiwania innych. 1 badania liderów w rzeczywistych organizacjach, i eksperymenty, w których ludziom przydzielano władzę na zasadzie



Rycina 17.6. Skłonność do ryzyka osób o dużej lub małej władzy, w zależności od tego, czy jest ona prawomocna, czy nieprawomocna

Źródło: na podstawie danych w Lammers et al., 2008, badanie 4.

rzutu monetą, pokazały, że im mniej kompetentny czuje się szef, tym bardziej skłonny jest do agresji w stosunku do podwładnych. Nie zależy to od płci ani wieku, natomiast zależy od dobrego mniemania o sobie. Związek niekompetencji z agresją znika bowiem u szefów, którym podbudowano poczucie własnej wartości, umożliwiając obronę wysoce cenionej wartości (był to zatem przypadek autoafirmacji - zob. rozdz. 7.2.4) bądź udzielając informacji, że dobrze wypadli w teście mierzącym zdolności przywódcze (Fast i Chen, 2009).

Drugim moderatorem efektów władzy pozostaje jej przejrzystość. Władza jest przejrzysta wtedy, kiedy wiedza o mechanizmach jej sprawowania (o treści decyzji, sposobach i powodach ich podejmowania) jest dostępna osobom postronnym, a sprawujący władzę mogą zostać pociągnięci do odpowiedzialności za swoje postępowanie - czyli skłonieni do wyjaśnienia powodów swoich działań oraz ukarani, gdyby się okazało, że szkodziły one rządzonym, a służyły nieuprawnionym korzyściom osób sprawujących władzę. W konsekwencji te ostatnie mają w warunkach przejrzystości mniejszą skłonność do łamania norm i nadużywania swej władzy. W zgodzie z tym rozumowaniem analiza wypowiedzi polityków pokazała, że prezydenci amerykańscy ujawniają większą złożoność poznawczą, czyli skłonność do wielowymiarowej interpretacji zdarzeń, po wyborze niż przed nim (Tetlock, 1981) prawdopodobnie dlatego, że wraz ze zdobyciem urzędu stają się odpowiedzialni przed znacznie większymi i bardziej zróżnicowanymi grupami wyborców. Zresztą przejrzystość - rozumiana jako konieczność wyjaśnienia innym powodów własnych sądów i decyzji - ma niemalże cudowne własności redukowania wielu błędów poznawczych (zob. rozdz. 5.3.2). Podobnie cudowne właściwości ma też przejrzystość mechanizmów władzy - cechą dojrzałych i dobrze funkcjonujących demokracji jest nie tylko wybieranie osób sprawujących władzę, lecz także patrzenie im na ręce.

Trzecim potencjalnym moderatorem efektów władzy jest osobowość władcy. Jak widzieliśmy, jeden z efektów sprawowania władzy stanowi wzrost skłonności do ryzyka, wynikający z przeceniania pozytywów, niedoceniania negatywów oraz nierealistycznego optymizmu połączonego ze złudzeniem kontroli. W rzeczywistości jednak ta skłonność do ryzyka po zdobyciu (lub aktywizacji) władzy nie ma charakteru powszechnego, czasami obserwuje się bowiem nasilony konserwatyzm i unikanie ryzyka przez osoby u władzy. Kluczowym czynnikiem okazuje się siła początkowej motywacji do jej zdobycia. Osoby o słabej motywacji władzy wykazują wzrost skłonności do ryzyka po jej zdobyciu, ulegając wspomnianym złudzeniom. Natomiast osoby o silnej motywacji władzy przejawiają spadek skłonności do działań ryzykownych, gdyż osiągnięty stan rzeczy (władza) jest dla nich na tyle wartościowy, że powstrzymują się od działań, które mogłyby go zmienić (Maner et al., 2007). Prawdopodobnie i inne cechy osobowości modyfikują reakcję na władzę - na przykład można przypuszczać, że osoby o skłonnościach autorytarnych (zob. rozdz. 4.2.1) wykazują silniejszą reakcję zarówno na posiadanie władzy, jak i bycie jej poddanym, ale brak wiarygodnych badań na ten temat.

17.3. Natura władzy

Dopiero po przyjrzeniu się, w jaki sposób władza zmienia ludzi zarówno tych, którzy ją mają, jak i tych, którzy są jej poddani, można próbować dociekać natury tego zjawiska. Jakie są szczególne cechy relacji władzy, w jaki sposób ona sama się podtrzymuje, a przede wszystkim - jakie pełni funkcje?

17.3.1. Kompiementamość pozycji władzy

Władza ma z natury charakter relacyjny - niemożliwy jest władca bez poddanych ani poddani bez władcy. Nie mogą bez siebie istnieć, jak góra nie może istnieć bez doliny. Władca i poddani nawzajem się definiują - większą kontrolę władcy nad cenionymi zasobami dopełnia niniejsza kontrola przysługująca podwładnym. Zachowania i leżące u ich podłoża procesy psychiczne często więc bywają swoim lustrzanym odbiciem, co nazwać można kompłementareością pozycji władzy. Argumentem są tu przytaczane w rozdziale 2.3 badania wskazujące, że ludzie spontanicznie dopasowują się do partnera dominującego w taki sposób, że przyjmują skurczoną pozycję ciała, do partnera uległego zaś w taki, że przybierają posturę ekspansywną.

Innym dowodem na kompiementamość pozycji władzy jest spadek bieżących zdolności wykonawczych u osób poddanych cudzej władzy, co stanowi reakcję dopełniającą w stosunku do tego, co występuje u osób obdarzonych władzą. Jak widzieliśmy poprzednio, te ostatnie zaczynają sprawniej funkcjonować umysłowo, koncentrując się raczej na ogóle niż szczególe i bardziej rozróżniając informacje kluczowe od ubocznych. Pamela Smith, Nils Jostmann i współpracownicy (2008) wykazali,

że osoby obdarzone niską pozycją władzy ujawniają pogorszenie zdolności do odświeżania pamięci krótkotrwałej (zastępowania starych informacji nowymi) i hamowania reakcji na informacje nieistotne, co owocuje obniżoną zdolnością planowania przyszłych działań. Zmiany te nie mają jednak charakteru trwałego i oznaczają jedynie czasowe porzucenie celu, choć nie można wykluczyć, że powtarzane latami mogą prowadzić do trwałych deficytów w funkcjonowaniu poznawczym. Podwładni zdają się więc postępować zgodnie z dekretem twórcy rosyjskiego imperium, Piotra Wielkiego, który (podobno) nakazywał: „Podwładny powinien przed obliczem władzy mieć wygląd lichy i durnowaty, tak by swoim pojmowaniem sprawy nie peszyć przełożonego".

Wiele danych świadczy również o tym, że ludzie wykształcają komplementarne oczekiwania względem przełożonych i podwładnych, spodziewając się wysokiego poziomu wykonania zadań po tych pierwszych, niskiego zaś - po tych drugich. W konsekwencji osobom o wysokiej pozycji przydzielane są zadania nie tylko wymagające dużych zdolności, lecz także pozwalające się nimi wykazać, podczas gdy tym o pozycji niskiej przypadają wyzwania mniejsze i zadania, przy których można się wykazać jedynie elementarnymi umiejętnościami (Magee i Galinsky, 2008). Ponadto na sukces przełożonego pracuje zwykle wielu jego podwładnych, a końcowy efekt ich pracy jest przedstawiany przez przełożonego i jemu przypisywany, co oczywiście nie ma miejsca w wypadku podwładnych. Co więcej, dokładnie to samo zachowanie jest inaczej interpretowane, w zależności od tego, czy ujawnia je szef, czy podwładny. Działania podejmowane przez osoby obdarzone władzą są bardziej widziane jako wynikające z ich woli i cech charakteru, podczas gdy te same działania osób pozbawionych władzy są postrzegane jako skutek ich ulegania wymogom sytuacji. Szef pomaga mi (albo szkodzi), bo chce, podwładny - bo musi. Uczestnicy jednego z badań czytali historyjkę 0 dwóch pracownikach, z których jeden przyszedł w sobotę do pracy, by dokończyć pilne sprawozdanie, a następnie odpowiadali na szereg pytań o powody tej decyzji, w szczególności, czy wynikały one z samego pracownika (bo taki jest, bo chciał 1 taka była jego wola), czy miały charakter zewnętrzny (nacisk sytuacji, poczucie konieczności). Choć podjęte działania pozostawały każdorazowo identyczne, przyczyny działań osoby o nadrzędnej pozycji w hierarchii władzy były widziane inaczej niż osoby o pozycji podporządkowanej, jak ilustruje tabela 17.5.

Tabela 17.5. Oszacowanie wewnętrznych i zewnętrznych przyczyn podejmowania dodatkowej pracy przez pracownika w zależności od jego pozycji w hierarchii władzy

	Pozycja w hierarchii władzy		
	nadrzędna	**równorzędna**	**podrzędna**
Przyczyny wewnętrzne	5,10	4,98	3,88
Przyczyny zewnętrzne	3,68	4,01	5,20

Źródło: Overbeck, Tiedens i Brion, 2006, s. 484.

17.3.2. Samowzmacnianie władzy

Komplementarność pozycji władzy prowadzi prostą drogą do samowzmacniania władzy. Wszelkie systemy społeczne cechują się sporą dozą inercji - czyli tendencją do trwania w niezmienionej postaci pomimo zewnętrznych nacisków na zmianę. Niemniej hierarchia władzy odznacza się nie tylko bierną inercją, lecz także szeregiem aktywnych mechanizmów, które tę hierarchię podtrzymują i pogłębiają. Spora ich część to bezpośredni lub pośredni efekt działań osób obdarzonych władzą i pragnących ją wzmocnić, ale wiele z nich to bardziej pośredni skutek funkcji społecznych, jakie pełni władza.

Najbardziej bezpośredni mechanizm samowzmacniania władzy polega na tym, że osoby nią obdarzone po prostu nakazują jakieś zachowania, a osoby poddane władzy nakazy te spełniają. Klasyczne badania Stanleya Milgrama nad posłuszeństwem wobec autorytetu (zob. rozdz. 11.1.3) ujawniły, że przy prawomocnej władzy ludzie w większości takim nakazom ulegają nawet wtedy, kiedy prowadzi to do krzywdy innego człowieka. Inny prosty mechanizm jest taki, że osoby u władzy stawiają większe żądania, osoby jej zaś poddane im ustępują, pomniejszając swoje wymagania. Władcy zyskują, a poddani **tracą,** co pogłębia początkową asymetrię w dostępie do zasobów i ich kontroli, a pamiętamy, że ta asymetria jest definicyjną własnością władzy. Dowodzi tego wiele badań nad przebiegiem i wynikami negocjacji, podczas których osoby u władzy z reguły uzyskują więcej od osób bez władzy, a te ostatnie podporządkowują się oczekiwaniom tych pierwszych i potwierdzają je własnym zachowaniem. Na przykład w jednym z badań osoby o wysokiej bądź niskiej pozycji w hierarchii władzy zadawały swoim partnerom negocjacji naprowadzające pytania na temat sposobu ich prowadzenia (de Dreu i van Kleef, 2004). Kiedy osoba u władzy pytała podporządkowaną: „Powiedz, co lubisz we współpracy

podczas negocjacji?", ta zachowywała się w bardziej współpracujący sposób niż bez tego pytania, kiedy zaś pytała: „Co lubisz w wygrywaniu negocjacji?" - druga osoba zachowywała się w bardziej rywalizujący sposób. Natomiast oczekiwania adresowane przez osoby podporządkowane do osób obdarzonych władzą nie wywoływały takiego procesu ich samopotwierdzania.

Wiele mechanizmów samowzmacniania władzy ma jednak bardziej pośrednią naturę, jak asymetryczny udział w życiu grupowym osób 0 wysokiej i niskiej pozycji w hierarchii władzy. Te pierwsze są nieporównanie bardziej widoczne - częściej wyrażają swoje opinie (więcej mówią, także poza kolejnością), bez zahamowań ujawniają rzeczywiste uczucia i pragnienia, upodobania i postawy. Słowem, częściej podejmują udane próby wpływania na innych, przy jednoczesnym braku uległości wobec nacisków z ich strony, w szczególności osób stojących niżej w hierarchii (Magee 1 Galinsky, 2008). W konsekwencji całe życie grupowe jest w znaczniejszym stopniu podporządkowane celom jednostek o dużej niż małej władzy. Podobne konsekwencje ma omawiana poprzednio większa aktywność osób u władzy - robią one więcej i szybciej, a kto pierwszy podejmuje inicjatywę, ma większą szansę na poddanie biegu wydarzeń swojej woli. Badania nad negocjacjami pokazują, że osoba, która pierwsza składa ofertę, uzyskuje ostateczne rozwiązanie bliższe swoim zamiarom i nabywa więcej zasobów niż ta, która jako druga reaguje na cudzą ofertę. Na przykład studenci MBA, którzy negocjują swoją pierwszą płacę, zarabiają średnio o 5 tysięcy dolarów więcej od tych, którzy tylko akceptują ofertę pracodawcy (Babcock i Laschever, 2003). W skali roku różnica ta wygląda na niewielką, kiedy jednak skromnie założyć trzyprocentowy roczny wzrost płac i oszczędności, to w wieku lat 60 kumuluje się ona do sumy przekraczającej pół miliona dolarów! Wreszcie pewne mechanizmy samowzmacniania władzy wynikają nie tyle z działań konkretnego szefa, ile z szerszego kontekstu społecznego. Dużą rolę odgrywają tu różne ideologie usprawiedliwiające nierówności społeczne (zob. rozdz. 4.2.4), takie jak ideologia merytokratyczna, zakładająca, iż władza w organizacji i społeczeństwie w ogóle jest przydzielana tym, którzy na nią zasługują z racji swych kompetencji. Tym samym podwładni kompetencji nie mają, powinni więc siedzieć cicho. Istotne znaczenie mają też społeczne, bezosobowe funkcje władzy, którymi się teraz zajmiemy.

17.3.3. Społeczne funkcje władzy

W zasadzie nie znamy społeczeństw, które nie wykształcałyby hierarchii władzy, a przynajmniej hierarchii statusu, o której mowa w następnym rozdziale. Uniwersalność hierarchii społecznych świadczy o tym, że spełniają one ważne funkcje, bez których zorganizowane społeczeństwo nie może istnieć. Liczne analizy klasyków socjologii - od Karola Marksa do Maxa Webera - wskazują, że kluczowymi funkcjami hierarchii jest zapewnienie porządku i koordynacji działaniom społecznym oraz zachęcanie jednostek do uczestnictwa w tych ostatnich.

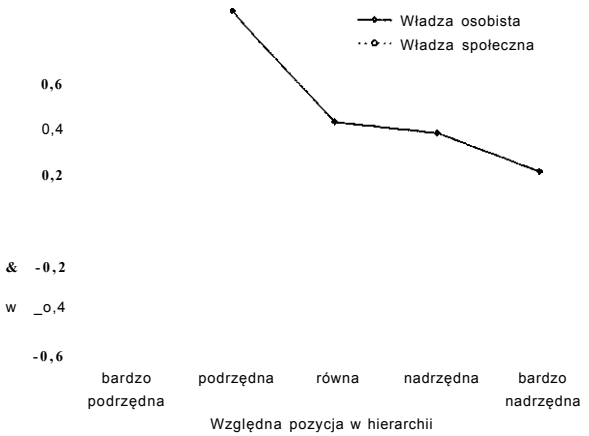
Ludzie są gatunkiem ultraspołecznym - wszystko, co ważne, robimy wspólnie z innymi, a wielkość typowej grupy ludzkiej, w obrębie której spędzamy większość życia, wynosi około 150 osób (Dunbar, 2009), co jest liczbą znaczną i wymagającą daleko posuniętej koordynacji. Wymagają jej też wszystkie ważniejsze przedsięwzięcia grupowe - od archaicznych, jak polowanie na grubego zwierza (które w dużym stopniu ukształtowało społeczne obyczaje ludzi, jeśli wierzyć antropologom), do najbardziej współczesnych, jak wielkie budowy (obecnie najwyższy na świecie wieżowiec Burj Dubaj liczy sobie ponad 800 metrów, a budowało go przez 5 lat ponad 14 tysięcy ludzi). Hierarchia nie tylko zapewnia skuteczne działanie, lecz także stanowi pożyteczną heurystykę (luźną zasadę) regulującą stosunki międzyludzkie. W wypadku nieuchronnie sprzecznych dążeń realizowane są zwykle cele tych, którzy wyżej stoją w hierarchii - inaczej zapanowałby chaos niosący marnotrawstwo i niepowetowane straty wszystkim. Choć na krótko reguła taka jest niesprawiedliwa, na dłuższą metę staje się pożyteczna dla znacznej większości, ponieważ pozwala uniknąć nieustannej walki i konfrontacji przy rozdziale zasobów, zadań i podejmowaniu decyzji (Keltner et al., 2008).

Hierarchie są korzystne także dlatego, że zwykle obudowane są regułami określającymi, w jaki sposób jednostka może w hierarchii awansować, czyli maksymalizować swój udział w kontroli zasobów grupy, co ściśle się wiąże ze zwiększaniem własnego udziału w ich podziale. Taka perspektywa stanowi silną zachętę do dobrowolnego uczestnictwa jednostek w hierarchii. Dobrze funkcjonujące hierarchie awansują jednostki kompetentne, czyli takie, które skutecznie przyczyniają się do realizacji celów całej hierarchii. Natomiast hierarchie zdegradowane porzucają tę merytokratyczną zasadę na rzecz awansowania osób, które raczej podtrzymują samą hierarchię (np. nepotyzm

- czyli awansowanie krewnych i znajomych Królika jako podwładnych lojalnych, ale niekoniecznie sprawnych), niż przyczyniają się do celów służących ogółowi, a nie samym uczestnikom hierarchii władzy. Takie hierarchie są nietrwałe i prędzej czy później (zwykle później) ulegają rozkładowi. Hierarchie są korzystne także z punktu widzenia psychicznych potrzeb jednostek. Zapewniając porządek, czynią świat przewidywalnym, co umożliwia poczucie kontroli cenione przez większość ludzi. Ponieważ promują społecznie podzielane ideologie uzasadniające istniejący porządek świata, dają człowiekowi poczucie rozumienia świata społecznego, a w konsekwencji - poczucie sensu życia. Zapewniają też jednostce poczucie przynależności społecznej i własnego miejsca w porządku rzeczy. Wreszcie - zwalniają od konieczności myślenia i samodzielnego podejmowania decyzji, które bywa często czasochłonne i niesie osobistą odpowiedzialność, nie zawsze pożądaną przez ludzi.

17.3.4. Władza społeczna i osobista

Władza rozumiana jako asymetryczna kontrola nad cenionymi zasobami jest władzą społeczną - pozostaje możliwa tylko w jakiejś relacji społecznej, jednostka zaś ma władzę tylko wtedy, kiedy jakaś inna jednostka ma jej mniej i jest kontrolowana przez tę pierwszą. Obok władzy społecznej wyróżnia się także władzę osobistą, rozumianą jako możliwość realizowania własnych celów niezależnie od wpływu i kontroli innych ludzi. Władza osobista jest więc wolnością od cudzej władzy społecznej. Wzrost naszej władzy społecznej (zostajemy dyrektorem) oznacza, że inni coraz bardziej zależą od nas, wzrost władzy osobistej (zostajemy spadkobiercą po bogatym dziadku) oznacza, że my coraz mniej zależymy od innych.



Rycina 17.7. Dążenie do zmiany relacji władzy osobistej i społecznej w zależności od pozycji względem partnera w hierarchii władzy

Źródło: van Dijk i Poppe, 2006, s. 547.

Władzy społecznej i osobistej dotyczy jak dotąd niewiele badań, choć sugerują one, że te dwa jej rodzaje wyraźnie się różnią. Widoczność tych różnic jest uzależniona od rodzaju badanych konsekwencji władzy. Na przykład władza osobista oznacza dużą niezależność od innych, natomiast władza społeczna wiąże się z pewnym stopniem zależności - nawet dyrektor zależy od jakości pracy swoich podwładnych. Dlatego ta pierwsza bardziej powinna sprzyjać ignorowaniu innych ludzi niż ta druga. Istotnie, aktywizacja władzy osobistej prowadzi do większej stereotypizacji innych niż aktywizacja władzy społecznej. Natomiast oba rodzaje władzy oznaczają włączenie systemu dążenia i po ich aktywizacji badani ujawniają silniejszą niż grapa kontrolna przewagę dążenia nad unikaniem mierzoną za pomocą odpowiedniego kwestionariusza (Lammers, Stoker i Stapel, 2009). Władza społeczna i osobista zwykle nakładają się na siebie, kiedy jednak je rozdzielić za pomocą manipulacji eksperymentalnych, to się okazuje, że większość ludzi wcale nie dąży do powiększania władzy społecznej, choć większość dąży do powiększania władzy osobistej, szczególnie wtedy, kiedy ich własna władza pozostaje mniejsza od władzy partnera. Rycina 17.7 przedstawia skłonność osób badanych do powiększenia własnej władzy społecznej lub osobistej podczas gry inwestycyjnej, w której manipulowano ich pozycją (społeczną bądź osobistą) oraz pozycją partnera, wskutek czego ta pierwsza zmieniała się względem tej drugiej od bardzo podrzędnej do bardzo nadrzędnej (van Dijk i Poppe, 2006). Jak widać, ludzie wcale nie maksymalizowali swojej władzy społecznej, ci zaś, którzy byli na bardzo nadrzędnych pozycjach, mieli nawet skłonność do jej pomniejszania. Zupełny brak dążenia do maksymalizacji władzy społecznej może wynikać ze specyfiki badanych wywodzących się ze społeczeństwa silnie indywidualistycznego i egalitarnego (Holandia), wyniki te dają jednak wiele do myślenia. Być może często obserwowane dążenie ludzi do władzy wypływa stąd, że chcą być raczej wolni od władzy innych, niż sami nimi zawładnąć. Maksymalizacja władzy społecznej niesie niepożądane konsekwencje dla jej posiadacza, przede wszystkim brzemię odpowiedzialności i konieczność górowania nad innymi, co nie wszyscy lubią. Warto jednak zauważyć, że w społeczeństwach kolektywistycznych i hierarchicznych maksymalizacja własnej władzy społecznej często bywa jedynym sposobem uwolnienia się od władzy innych.

Problem 17: Czy władza deprawuje?

Lord Acton, dziewiętnastowieczny filozof I. publicysta, który całe życie spędził blisko kręgów władzy, choć sam jej nigdy nie sprawował, wygłosił słynną sentencję: „Władza deprawuje. Władza absolutna deprawuje absolutnie". Współczesne dane empiryczne nie pozostawiają wątpliwości, że Acton miał rację. Osoby obdarzone władzą na ogół lepiej funkcjonują intelektualnie i zadaniowo, gdyż poprawia się ich zdolność myślenia abstrakcyjnego i długofalowego. Polepsza się też ich stan emocjonalny. Natomiast pogarsza się funkcjonowanie społeczne—spada skłonność do przestrzegania norm społecznych i uwzględniania punktu widzenia osób poddanych władzy. Wskutek asymetrycznej koncentracji na pozytywach, nierealistycznego optymizmu i złudzenia kontroli rośnie też skłonność do ryzykanctwa kosztem innych judzi. Najbardziej jednak niebezpieczną cechą władzy jest jej samowzmacniająca się natura wynikająca z dopełniania się nadrzędnej i podrzędnej pozycji w hierarchii władzy i pożytecznych funkcji, jakie ta ostatnia pełni.

Ponieważ władza stanowi mechanizm niezbędny dla sprawnego funkcjonowania złożonych społeczeństw, jedynym ich wyjściem jest nie likwidacja władzy (anarchia prowadzi do chaosu, na którym wszyscy tracą), lecz kontrola społeczna - a zatem taka organizacja społeczeństwa, która zapewnia **rozdzielenie różnych rodzajów władzy** (wykonawczej, sądowniczej, prawodawczej, ekonomicznej) i ich wzajemne kontrolowanie się: istotą ustroju totalitarnego jest skupianie różnych rodzajów władzy w ręku tych samych grup. Drugie rozwiązanie to organizacja zapewniająca **przejrzystość władzy** - powołanie do życia i podtrzymywanie silnych instytucji gwarantujących obywatelom kontrolę nad poczynaniami władzy. Natomiast obsadzanie stanowisk władzy „odpowiednimi" osobami - o nieskazitelnej reputacji czy z namaszczenia „odpowiedniej" partii politycznej - nie jest żadnym rozsądnym wyjściem na dłuższą metę, takie kryteria są bowiem zawsze subiektywne (co się podoba jednej partii, często nie podoba się innej, a obie mają rację), pod nieobecność zaś mechanizmów kontroli społecznej nad władząjest ona w stanie zdeprawować każdą nawet najbardziej szlachetną jednostkę.

17.4. Przywództwo

Jak już wspomniałem na wstępie tego rozdziału, nauki społeczne w połowie XX wieku odrzuciły teorię wielkiego człowieka, co było trafne w tym sensie, że nie tylko urodzeni przywódcy zostają liderami, choć nietrafne w tym, że nie każdy może zostać liderem nawet w sprzyjających warunkach. W rzeczywistości o wyłanianiu się na pozycji lidera w dużym stopniu decydują inteligencja i suma cech osobowości człowieka, choć nie ma żadnej cechy, która przesądzałaby o tym w pojedynkę. Owo nieco pochopne odrzucenie cech jako predyktorów przywództwa zaowocowało powstaniem behawioralnych teorii przywództwa koncentrujących uwagę badaczy na dwóch rodzajach pytań. Po pierwsze, kiedy przywódca staje się grupie potrzebny, czyli kiedy grupa wyłania lidera? Po drugie, jaki sposób zachowania przyczynia się do zajęcia tej pozycji oraz jakie są faktyczne zachowania lidera?

Odpowiedź na pierwsze z tych pytań przyniosło wiele badań, których wyniki świadczyły o tym, że zwiększa się szansa wyłonienia lidera, gdy: 1) rośnie wielkość grupy; 2) warunki zmieniają się w taki sposób, że osiągnięcie celu grupy wymaga kooperacji i koordynacji, wskutek samego wzrostu rozmiaru zadania lub konieczności specjalizacji; 3) pojawia się współzależność społeczna, a tym samym indywidualne zyski członków grupy zależą od jej zachowania i pozostałych członków (nawet najlepszy kelner niewiele zdziała przy marnym kucharzu); 4) pojawia się nierównomierność zysków poszczególnych członków grupy, a więc konieczność ustalania i egzekwowania zasad podziału zysków; 5) pojawia się zewnętrzne zagrożenie dla realizacji celów grupy lub jej istnienia (w starożytnej republice rzymskiej na czas poważnych wojen obronnych wybierano dyktatora obdarzonego jednoosobową władzą); 6) grupa ma dostęp do jednostki dysponującej doświadczeniem w roli przywódcy (Wilke i van Knippenberg, 1996). Odpowiedź na drugie z przytoczonych pytań przynoszą natomiast liczne badania nad stylami kierowania, którymi zajmiemy się nieco dokładniej.

17.4.1. Style kierowania

Lider organizacyjny robi wiele różnych rzeczy, a jeszcze więcej robić powinien zdaniem różnych specjalistów od zarządzania. Za pozorną różnorodnością często ukrywa się znacznie prostsza struktura i tak jest też w wypadku zachowań lidera. Wczesne badania grupy naukowców z Uniwersytetu w Ohio ujawniły dwa podstawowe czynniki leżące u podstaw zróżnicowania zachowań lidera: zadaniowy i społeczny styl kierowania (Stogdill, 1950), a inne zespoły badawcze działające w tym okresie wykryły podobne, choć różnie nazywane czynniki (ich przegląd: Wojciszke, 2002a). **Zadaniowy styl kierowania** grupą (określony w oryginale „inicjowaniem struktury") to stopień, w jakim lider koncentruje się na osiągnięciu merytorycznych celów grupy poprzez definiowanie i organizowanie roli własnej i podwładnych oraz utrwalanie jasno określonych wzorców i kanałów komunika-

cji (Fleishman, 1973). Społeczny styl kierowania grupą (nazywany w oryginale *consideration,* czyli troską o podwładnych) to stopień, w jakim lider dba o dobrostan podwładnych, okazuje im troskę i szacunek, wspiera ich i docenia (Bass, 1990).

Początkowo badacze oczekiwali, że skuteczność stylów będzie uzależniona od aspektu działań zespołu - zadaniowy styl szefa miałby nasilać głównie skuteczność i obiektywną produktywność zespołu, styl społeczny zaś - satysfakcję podwładnych z pracy i lidera. Jednakże metaanalizy badań obejmujących ponad 20 tysięcy badanych dowiodły, że w istocie to społeczny styl kierowania jest bardziej skuteczny pod niemal każdym względem - im bardziej ludzie kierowani są w taki sposób, tym bardziej są zadowoleni z pracy i przełożonego oraz uważają go za skutecznego w tej roli. Natomiast poziom wykonania osiągany zarówno przez lidera, jak i kierowaną przezeń grupę w jednakowym (umiarkowanym) stopniu zależy od obu stylów kierowania, jak wskazuje tabela 17.6. Słabością tych badań jest to, że w większości z nich oceny stylu lidera i jego wyników były zależne, czyli pochodziły z tego samego źródła, zwykle kwestionariuszy wypełnianych przez podwładnych. Kiedy rozróżnić dane zależne od niezależnych - jak w dwóch ostatnich wierszach tabeli - przewaga stylu społecznego nad zadaniowym zupełnie znika. Krótko mówiąc, troska lidera o podwładnych owocuje większym zadowoleniem i wyższymi ocenami tych ostatnich, natomiast brak dowodów na to, by ten styl działań przywódcy prowadził do większej produktywności tak kierowanych grup. Względną skuteczność tych stylów kierowania komplikuje jednak rodzaj sytuacji, w jakiej przychodzi działać liderowi, o czym będzie mowa nieco dalej.

Tabela 17.6. Związek (poprawione *r* Pearsona) stylu zadaniowego i społecznego z różnymi wynikami lidera i jego podwładnych w świetle metaanaliz

	Styl przywództwa	
	zadaniowy	**społeczny**
Wyniki podwładnych		
Satysfakcja z pracy*	0,22	0,46
Satysfakcja z lidera*	0,33	0,78
Motywacja*	0,40	0,50
Wyniki lidera		
Poziom wykonania lidera	0,24	0,25
Poziom wykonania grupy	0,30	0,28
Skuteczność lidera*	0,39	0,52
Wyniki ogółem (średnia)*	0,29	0,48
Zależne źródła informacji*	0,29	0,47
Niezależne źródła informacji	0,30	0,32

Gwiazdka oznacza, że średnie współczynniki korelacji w wierszu różnią się istotnie przy $p < 0,05$.

Źródło: Judge, Piccolo i Ilies, 2004, s. 40.

Współcześnie większe zainteresowanie budzą dwa inne style przywództwa - transakcyjne i transformacyjne. Różnienie to wprowadził Burns (1978), który uważał te dwa rodzaje za wzajemnie przeciwstawne. Bernard Bass (1985) rozwinął tę koncepcję w innym kierunku, twierdząc, że dobry lider ujawnia przywództwo zarówno transakcyjne, jak i transformacyjne. Według teorii Bassa przywództwo transakcyjne skupia się na wymianie (transakcji) między przełożonym a podwładnymi - ci pierwsi dają liderowi potrzebne mu zasoby (pracę, wysiłek, czas), ten drugi zaś odwzajemnia się im zasobami przez nich pożądanymi (pochwały, premie, awanse). Na przywództwo transakcyjne składają się:

- zasadne nagradzanie *(contingent reward)* - lider precyzuje i wyjaśnia oczekiwania związane z rolą pracownika i zasadnie go nagradza za postępowanie zgodne z tymi oczekiwaniami;
® aktywne zarządzanie przez wyjątki *(active management by exception)* - przełożony monitoruje postępowanie podwładnych pod kątem sprawdzania, czy dotrzymuje ono założonych standardów, kiedy zaś od nich odbiega (jest wyjątkiem), podejmuje natychmiastową interwencję, wskazując na błędy i nieskuteczność podwładnego, ewentualnie karząc go za nieodpowiedni poziom wykonania zadań;
o pasywne zarządzanie przez wyjątki *(passive management by exception)* - przełożony również podejmuje działania korekcyjne w stosunku do wyjątkowych (błędnych) zachowań podwładnych, choć czyni to z pewnym odroczeniem, kiedy problemy narosną i osiągną duże natężenie (co, gdy się nasili, może się przerodzić w zachowania unikowe, czyli po prostu brak przywództwa).

Natomiast przywództwo transformacyjne to styl kierowania pożądany w czasach zmiany wymagających plastycznego reagowania na nowe wyzwania pojawiające się przed zespołem. Przywódca transformacyjny pomaga podwładnym zrozumieć sens zmian i nowatorskich działań, jakich one wymagają, prowadzi ich do tworzenia oryginalnych rozwiązań złożonych problemów, pojawiających się wraz ze zmianami zewnętrznego otoczenia. Ten rodzaj przywództwa oznacza więc przekształcanie (transformację) pracowników i ich rozwój. Na przywództwo transformacyjne składają się:

® wpływ ideowy *(idealized influence)* - komunikowanie przez lidera wartości i misji organiza-

Tabela 17.7. Związek (poprawione r Pearsona) transformacyjnego i transakcyjnego stylu kierowania z różnymi wynikami lidera i jego podwładnych w świetle metaanaliz

	Styl transformacyjny	zasadne nagradzanie	aktywne ZPW	pasywne ZPW
Wyniki ogółem (średnia)	0,44	0,39	0,15	-0,18
Wyniki podwładnych				
Satysfakcja z pracy*	0,58	0,64		
Satysfakcja z lidera*	0,71	0,55	0,24	-0,14
Motywacja	0,53	0,59	0,14	-0,27
Wyniki lidera				
Poziom wykonania lidera*	0,27	0,45	0,13	0,00
Poziom wykonania grupy	0,26	0,16	-0,09	-0,17
Skuteczność lidera*	0,64	0,55	0,20	-0,19

Gwiazdka oznacza istotność różnic ($p < 0,05$) między stylem transformacyjnym a zasadnym nagradzaniem (głównym elementem stylu transakcyjnego); ZPW = zarządzanie przez wyjątki, myślnikiem oznaczono brak danych (mniej niż dwa badania).

Źródło: Judge i Piccolo, 2004, s. 760.

cji oraz jego charyzmatyczne zachowania, czyli postępowanie w zgodny z tymi wartościami sposób, który budzi podziw i naśladownictwo ze strony podwładnych; taki wpływ jest zwykle możliwy tylko wtedy, kiedy przywódca przedkłada potrzeby podwładnych nad własne;

® inspiracja motywacyjna *{motivational inspiration)* - artykułowanie wizji inspirującej podwładnych do nowych działań, budzenie entuzjazmu i optymizmu co do możliwości zrealizowania założonych przyszłych stanów rzeczy;

® stymulacja intelektualna - stymulowanie twórczości podwładnych przez przeformułowywanie problemów, kwestionowanie dotychczasowych założeń i podchodzenie w nowy sposób do starych zagadnień; angażowanie podwładnych w tworzenie nowych rozwiązań problemów;

® zindywidualizowana koncentracja na pracowniku - funkcjonowanie przełożonego w roli trenera i przewodnika *{coach)* poszczególnych pracowników, troska o ich indywidualny rozwój zawodowy i realizację potencjału.

Późniejsze badania z użyciem kwestionariuszy mierzących poszczególne składniki obu stylów pokazały, że cztery aspekty stylu transformacyjnego tworzą jeden superczynnik, natomiast trzy składniki stylu transakcyjnego zachowują odrębność. Metaanalizy licznych badań dowiodły, że oba style są ze sobą silnie skorelowane, czyli przywódcy transformacyjni mają też dużą skłonność do ujawniania stylu transakcyjnego (Judge i Piccolo, 2004). Oba też są skuteczne - jak przekonują dane z tabeli 17.7, różne wyniki i podwładnych, i lidera są dodatnio skorelowane z transformacyjnym stylem lidera oraz z zasadnym nagradzaniem, czyli podstawowym wymiarem przywództwa transakcyjnego; wszystkie te korelacje odbiegają od zera i niemal wszystkie są dość znacznej wielkości. Oznacza to, że w sumie styl postępowania lidera ma kolosalny wpływ na funkcjonowanie grupy i wyniki jego samego. Liczą się głównie przywództwo transformacyjne i zasadne nagradzanie. Wpływ drugiego składnika przywództwa transakcyjnego w postaci aktywnego zarządzania przez wyjątki jest natomiast znacznie słabszy, a wpływ biernego zarządzania przez wyjątki - wręcz negatywny, obniża bowiem motywację pracowników i poziom wykonywania przez nich zadań. W krańcowej postaci ten ostatni wymiar przekształca się w przywództwo unikowe (nazywane zwykle *laissez-faire),* czyli uciekanie lidera od kierowniczych obowiązków, co znacznie obniża efektywność i satysfakcję jego podwładnych. Kiedy różne wymiary stylu przywódczego wprowadzić do tego samego równania regresji, przywództwo transformacyjne okazuje się silniejszym predyktorem rozmaitych wyników od przywództwa transakcyjnego (ibidem). Wskazuje to, że przywództwo transformacyjne i charyzma lidera wnoszą pewną wartość dodaną ponad to, co wnosi bardziej przyziemne przywództwo transakcyjne.

17.4.2. Skuteczność różnych stylów kierowania

Przytaczane metaanalizy skuteczności różnych stylów niestety ignorują czynniki sytuacyjne, przyjmując tym samym niewypowiedziane wprost założenie, że skuteczność stylu kierowania nie zależy od sytuacji, w której jest on stosowany. To regres w stosunku do tego, czego psychologia dowiedziała się znacznie wcześniej w postaci zależ-

nościowego modelu przywództwa sformułowanego przez Freda Fiedlera (1978). Uczony ten badał demokratyczny i autokratyczny styl przywództwa, które w dużym stopniu przypominają - odpowiednio - styl społeczny i zadaniowy. **Zależnościowy** model przywództwa zakłada, że względna skuteczność obu stylów przywództwa zależy od stopnia, w jakim sytuacja sprzyja liderowi, przy czym stopień kontroli lidera nad sytuacją wynika przede wszystkim z jego relacji z podwładnymi, a więc od tego, jak dalece grupa go akceptuje, lubi, szanuje i pozostaje wobec niego lojalna. Po drugie, od struktury zadania - kontrola lidera rośnie, gdy cele grupy są jasno określone, prowadzi do nich niewiele dróg i istnieje niedużo akceptowalnych rozwiązań, a poprawność decyzji można łatwo sprawdzić (przykładem dobrze ustrukturowanego zadania są działania plutonu obrony przeciwlotniczej, przykładem zadania słabo ustrukturowanego jest seminarium magisterskie czy doktorskie). Po trzecie, zależy od władzy lidera wyznaczanej wielkością nagród i sankcji, którymi on dysponuje, oraz jego pozycją w zewnętrznej hierarchii władzy. Fiedler założył i wykazał, badając produktywność różnego rodzaju zespołów działających w rozmaitych warunkach, że:

- styl zorientowany na zadanie (autokratyczny) jest skuteczny w warunkach bardzo sprzyjających (lider może sobie na wiele pozwolić z oparciem w akceptującej go grupie i wysokiej pozycji w hierarchii władzy, w zadaniach o jasnej strukturze) oraz w warunkach bardzo niesprzyjających (inaczej nastąpiłby rozpad grupy);
- ® styl zorientowany na relacje społeczne (demokratyczny) jest skuteczny w warunkach umiarkowanie sprzyjających lub umiarkowanie niesprzyjających liderowi.

Trafności tych hipotez dowodzą liczne badania zarówno samego Fiedlera, jak i innych autorów (metaanaliza - Strube i Garcia, 1981). Bardzo możliwe, że względna skuteczność przywództwa transakcyjnego i transformacyjnego stylu przywódczego jest także uwarunkowana sytuacją, w jakiej lider działa. Przywództwo transformacyjne może być lepsze w ciężkich czasach, kiedy organizacja wymaga transformacji właśnie, natomiast przywództwo transakcyjne może być skuteczniejsze w czasach zwyczajnych (typu *business as usual).*

Teoria 17: Teoria reaktancji

Stworzona przez Jacka Brehma teoria reaktancji, czyli oporu psychicznego, składa się z trzech ogólnych twierdzeń (Brehm, 1966', Brehm i Brehm, 1981):

1. Odebranie człowiekowi swobody wyboru działania, myślenia lub odczuwania bądź samo zagrożenie takim odebraniem powoduje stan reaktancji (oporu psychicznego), czyli nieprzyjemnego napięcia emocjonalnego.
2. Reaktancja jest tym większa, (a) im ważniejsza jest zablokowana możliwość działania; (b) im większa jest liczba zablokowanych możliwości; (c) im większe jest zagrożenie swobody działania; (d) im bardziej nieoczekiwane lub niedawne jest zagrożenie swobody wyboru.
3. Konsekwencją reaktancji jest: (a) motywacja do działań odbudowujących zagrożoną swobodę wyboru; (b) wzrost atrakcyjności zagrożonej możliwości działania, myślenia czy odczuwania; (c) niechęć lub agresja w stosunku db osoby ograniczającej swobodę wyboru.

Ponieważ twierdzenia koncepcji są bardzo ogólne, można za ich pomocą wyjaśniać wiele zjawisk, takich jak opór wobec władzy i prób wywierania wpływu społecznego. Reaktancja jest jednym z wyjaśnień oporności na perswazję - jeżeli nadawca stosuje silny nacisk, jego zabiegi mogą zostać odczytane przez odbiorcę jako próba pozbawienia go swobody wyboru i wywołać bumerangowe (odwrotne do zamierzonych) zmiany postaw. W jednym z badań studenci otrzymywali przekaż nawołujący do abstynencji w sposób albo silny (szkodliwość alkoholu „nie ulega żadnej wątpliwości", a „każdy rozsądny człowiek musi się zgodzić z tymi wnioskami"), albo umiarkowany (na szkodliwość alkoholu „wskazują przekonujące dane" i „warto spokojnie rozważyć te wnioski"). Zgodnie z twierdzeniem 3a,. studenci otrzymujący przekaz silny deklarowali zamiar wypicia większej ilości alkoholu w ciągu najbliższych dni, a ci, którzy już przed badaniem mieli dużą skłonność do alkoholu, wypijali faktycznie więcej piwa po wysłuchaniu silnego przekazu (Bensiey i Wu, 1991). Podobnie ostrzeżenia przed agresywną treścią filmów (umieszczane obowiązkowo w różnych krajach) wywierają skutek odwrotny do zamierzonego - filmy opatrzone ostrzeżeniem wydają się dzieciom i młodzieży bardziej warte obejrzenia niż te same filmy nieoznaczone bądź opatrzone jedynie informacją o poziomie przemocy. Co więcej, im młodsze dzieci, tym bardziej uważają filmy pokazujące przemoc (a więc zakazane) za atrakcyjne (Bushman, 2006). Gdy więc przekonujemy człowieka, że „musi" coś zrobić, często postąpi odwrotnie, by zaznaczyć swoją niezależność i odzyskać żagrożonąswobodę wyboru. Ludzie różnią się skłonnością do reagowania reaktancją, co mierzy specjalny kwestionariusz (zawierający twierdzenia w rodzaju „Kiedy mówi mi się, co mam zrobić, często robię coś przeciwnego" - Dowd.Milnei Wise, 1991). Osoby o wysokich wynikach na skali reaktancji mają skłonność.do zachowań, typu „na złość mamie odmrożę sobie uszy" - na przykład częściej sprzeciwiają się zaleceniom przełożonego czy lekarza.

Już biblijna przypowieść o wygnaniu z raju przekonuje o urokach zakazanego owocu. Klasycznym potwierdzeniem punktu 3b jest efekt Romea i Julii - wzrost wzajemnej namiętności młodych kochanków pod wpływem sprzeciwu ich rodziców. Kiedy w grupie par „chodzących że sobą" nastolatków zmierzono dwukrotnie w odstępie

6-10 miesięcy uczucia, którymi się obdarzali, okazało się, że im silniejszy był opór rodziców przeciwko związkowi młodych, tym bardziej się oni kochali. Co więcej, drugi pomiar wykazał, że im bardziej się nasilił opór rodziców, tym bardziej wzrosła miłość młodych, choć zmniejszyła się ona u tych nastolatków, których rodzice „odpuścili" i nie przeciwstawiali się ich związkowi (Driscoll, Davis i Lipetz, 1972). Niedostępność jakiejś możliwości powoduje zwiększenie jej atrakcyjności, czego dowodzą także badania nad efektami cenzury, która podnosi wiarę w ocenzurowany przekaz **(jeżeli** badani zdają sobie sprawę z jego wymowy).

17.5. Podsumowanie

Władza społeczna to asymetryczna kontrola nad cenionymi zasobami w relacjach społecznych. Władza jest tym większa, im większa asymetria kontroli i im bardziej cenione są kontrolowane zasoby. Władza jest nadawana przez grupę tym jednostkom, które wydają się najbardziej obiecujące z punktu widzenia osiągnięcia celów grupy i zdobywana przez jednostki kompetentne, inteligentne i ekstrawertywne. Pozycje władzy są komplementarne - u osób ją sprawujących pojawia się szereg zmian, które dopełniane są zmianami występującymi u osób poddanych władzy. U jednostek obdarzonych władzą aktywizuje się ogólny system dążenia, co skutkuje koncentracją na nagrodach, pozytywnymi stanami emocjonalnymi i wzrostem samooceny, a także skłonnością do lepszego funkcjonowania zadaniowego, słabszego przestrzegania norm społecznych i silniejszego posługiwania się stereotypami w myśleniu o podwładnych. U osób poddanych władzy aktywizuje się ogólny system unikania, co skutkuje koncentracją na karach, negatywnymi stanami emocjonalnymi oraz skłonnością do gorszego funkcjonowania zadaniowego, silniejszego przestrzegania norm społecznych i słabszego posługiwania się stereotypami w myśleniu o przełożonych. Wskutek tej komplementarności zmian u osób dzierżących władzę i jej poddanych władza ma charakter samowzmacniający się, co deprawuje władców, dlatego społeczeństwo musi ich kontrolować przez rozdzielenie różnych rodzajów władzy, zapewnienie przejrzystości decyzji oraz kadencyjność.

Kluczowe pojęcia

Autokratyczny styl kierowania
Komplementarność pozycji władzy
Metamorficzne efekty władzy
Podstawy władzy
- akceptacja
- fachowość
- nagradzanie
- prawomocność
- przymus

Przejrzystość władzy
Przywództwo transakcyjne
Przywództwo transformacyjne
Reaktancja
Samowzmacnianie władzy
Specjalista społeczno-emocjonalny
Specjalista zadaniowy
Społeczny styl kierowania
Status
Stereotypizacja bez namysłu
Stereotypizacja z namysłem
Uprzedmiotowienie
Władza osobista
Władza społeczna
Zadaniowy styl kierowania
Zależnościowy model przywództwa
Zarządzanie przez wyjątki
- aktywne
- bierne

Zasadne nagradzanie

Literatura uzupełniająca

Lee-Chai, A.Y., Bargh, J.A. (red.) (2009). *Władza. Pokusy i zagrożenia,* przekł. A. Kacmajor et al. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Mandal, E. (2008). *Miłość, władza i manipulacje w bliskich związkach.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

18.1. Struktura grupy
18.1.1. Tożsamość grupowa
18.1.2. Norrriy grupowe
18.1.3. Hierarchia statusu
Problem 18: Po czym rozpoznajemy status?
18.1.4. Spójność grupy
18.2. Dynamika grupowa
18.2.1. Społeczne podzielanie rzeczywistości
Jak to ssę robi 18: Powiedzieć znaczy uwierzyć
18.2.2. Komunikacja
18.2.3. Wpływy większości i mniejszości
18.3. Zadaniowe funkcjonowanie grupy
18.3.1. Facylitacja i hamowanie społeczne
18.3.2. Próżniactwo społeczne
18.3.3. Decyzje grupowe
Teoria 18: Teoria autokategoryzacji
18.4. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Grupa społeczna

Arystoteles nazwał człowieka „zwierzęciem społecznym" i niewątpliwie miał rację, gdyż skłonność i zdolność do działań grupowych jest jedną z najbardziej uderzających ludzkich cech pod każdą szerokością geograficzną i w każdym czasie. Ludzie tworzą grupy co najmniej z trzech powodów. Po pierwsze, mają silną potrzebę afiliacji (przebywania z innymi) i przynależności społecznej - łatwo i chętnie budują więzi nawet w niesprzyjających warunkach, utrzymują je pomimo kosztów, z trudem je zrywają, jeszcze gorzej znoszą ich brak, a wiele najważniejszych uczuć i myśli koncentruje się na relacjach z innymi (Baumeister i Leary, 1995). Po drugie, grupy udzielają swoim członkom wsparcia społecznego rozumianego jako interakcje, poprzez które ludzie nawzajem sobie pomagają oraz tworzą sieć kontaktów i związków spostrzeganych jako źródło akceptacji i ewentualnej pomocy w razie potrzeby (Kaniasty, 2003). Duża liczba badań omawianych w rozdziale 2.1 świadczy o tym, że osoby dysponujące gęstą siecią kontaktów społecznych lepiej znoszą stresy, rzadziej zapadają na depresję i inne zaburzenia psychiczne, są szczęśliwsze, mają sprawniej funkcjonujący układ immunologiczny, a nawet żyją dłużej niż osoby pozbawione wsparcia. Po trzecie, grupy oczywiście umożliwiają realizację przedsięwzięć, których jednostka nigdy nie byłaby w stanie urzeczywistnić z powodu ich rozmiarów i stopnia komplikacji - od piramidy Cheopsa do Internetu.

18.1. Struktura grypy

Tradycyjnie uważało się, że grupa społeczna to dwie lub więcej osób, które: 1) komunikują się ze sobą i wzajemnie na siebie wpływają, szczególnie w bezpośrednich kontaktach „twarzą w twarz"; 2) mają poczucie przynależenia nawzajem do siebie (myślą o grupie „my") oraz 3) mają wspólny cel. Zwykle grupa wykształca także pewną strukturę (organizację wewnętrzną), którą można rozważać z punktu widzenia jej elementów (konkretnych osób lub ról do odegrania) oraz mechanizmów integracyjnych, takich jak komunikacja i różnicowanie się statusu oraz normy i spójność grupowa. Natura współczesnych grup ulega jednak radykalnym zmianom, więc i sama definicja, która je opisuje, powinna ewoluować. Na przykład życie w Internecie powoduje, że sporo ważnych grup nie wymaga już bezpośredniego kontaktu, a możliwość wpływu jest często tylko jednostronna. Wiele grup (takich jak *flash mobs)* żyje bardzo krótko i rozpada się natychmiast po realizacji celu, a więc nie buduje żadnych struktur. Duża ruchliwość ludzi (przechodzenie z grupy do grupy) i ulotność tożsamości społecznych zdaje się coraz wyraźniejszą własnością współczesnego świata, w odróżnieniu

od świata przednowoczesnego, w którym znaczna większość ludzi spędzała nierzadko prawie całe życie w tych samych, wyznaczonych miejscem urodzenia grupach społecznych (zwykle była to poszerzona rodzina).

Rozwój struktur grupowych dobrze ilustruje przedwirtualna opowieść o Janie Kowalskim, który z kuzynką i znajomym zakłada restaurację (na razie nie sposób zjeść w Internecie). Początkowo wszyscy robią wszystko - każde po trosze gotuje, obsługuje klientów i sprząta. Niemniej tylko Jan ma duży samochód i dar perswazji, on więc zajmuje się zaopatrzeniem i pertraktacjami w urzędach. Jan i przyjaciele umówili się, że w kontaktach z klientami zawsze będą uprzejmi i mili w myśl zasady „klient nasz pan". Życzliwe traktowanie klientów szybko stało się normą w ich restauracji, która w ciągu roku zdobyła sobie renomę miejsca, gdzie można nieźle zjeść w miłej atmosferze. Klientów jest tylu, że można wynająć sąsiedni lokal i znacznie powiększyć restaurację. Jan już nie może pomagać w kuchni, ponieważ cały jego czas pochłania zaopatrzenie i koordynacja działań załogi, która powiększa się o dodatkowego kucharza i kelnera. Nowi pracownicy szybko przejmują obowiązującą w restauracji normę „klient nasz pan", życzliwa atmosfera pozostaje więc jej znakiem firmowym i nadal przyciąga klientów. Po zatrudnieniu dwóch kolejnych osób kuzynka Jana coraz wyraźniej wyłania się jako szefowa laichni, a jego przyjaciel zostaje przełożonym kelnerów. Wreszcie Jan, nie mogąc podołać rosnącemu zakresowi obowiązków, zatrudnia zaopatrzeniowca i księgową, a sam zaczyna odgrywać rolę koordynatora całości. Nie robi już niczego „własnymi rękami", lecz działa jedynie za pośrednictwem podległych sobie podwładnych. W ten sposób dopełnia się proces różnicowania ról odgrywanych przez poszczególne osoby i zajmowanych przez nie pozycji w grupie. Choć na początku niemalże wcale nie było podziału pracy i wszyscy pozostawali sobie z grubsza równi, rosnący zakres zadań wymusił zarówno specjalizację, jak i zróżnicowanie statusu poszczególnych członków grupy.

Wyłoniona w ten sposób struktura grupy staje się w dużym stopniu niezależna od osób zajmujących poszczególne pozycje społeczne, czyli miejsca w grupie związane z funkcją, jaką dana osoba spełnia wobec całej grupy. Zajmując pozycję szefowej kuchni, kuzynka Jana odgrywa pewną rolę społeczną, a więc robi to, czego wymaga ta pozycja i co z grubsza robiłaby każda inna osoba grająca tę rolę. Ogólnie mówiąc, **rola społeczna** to wzorzec zachowań, których grupa oczekuje od osób zajmujących określoną pozycję w grupie. Role są zróżnicowane nie tylko z uwagi na specjalizację zajęć, lecz także ze względu na status, czyli prestiż, jakim obdarzane są w grupie i poza nią. Pozycja szefa kuchni ma wyższy prestiż niż szeregowego kucharza, ale niższy od dyrektora restauracji.

18.1.1. Tożsamość grupowa

Oprócz tożsamości indywidualnej (zob. rozdz. 6.1) ludzie wykształcają też tożsamość grupową, czyli siebie samych jako członków różnych grup społecznych. Najczęściej przyjmuje się, że na tożsamość indywidualną składa się to, co człowieka subiektywnie odróżnia od innych członków grupy własnej (której sam też jest członkiem), podczas gdy na tożsamość społeczną - to, co odróżnia go jako członka grupy własnej od grup obcych (do których nie należy). W psychologii (i filozofii) od dawna toczy się spór o to, która z tych tożsamości jest dla człowieka najważniejsza (Jarymowicz, 1984), Wedle stanowiska indywidualistycznego zasadnicze znaczenie ma tożsamość indywidualna, czyli człowiek myśli o sobie głównie jako o jednostce odróżniającej się od innych jednostek - Jan Kowalski czuje się jedynym i niepowtarzalnym Janem Kowalskim właśnie. Wedle stanowiska kolektywistycznego podstawowe znaczenie ma tożsamość grupowa - Jan Kowalski czuje się przede wszystkim Polakiem. Wreszcie wedle trzeciego stanowiska sformułowanego przez teorię autokategoryzacji (zob. ramkę Teoria 18) tożsamość indywidualna odgrywa kluczową rolę w kontaktach z członkami grupy własnej, natomiast w kontaktach z członkami grupy obcej taką rolę odgrywa tożsamość grupowa. Nasz Jan czuje się zatem Kowalskim w kontaktach z innymi Polakami, ale w kontaktach z Rosjanami będzie się czuł w pierwszej kolejności Polakiem.

Stanowisko trzecie, zgodnie z którym tożsamość indywidualna staje się ważniejsza w kontekście interpersonalnym, społeczna zaś - w kontekście międzygrupowym - wydaje się najrozsądniejsze. Metaanaliza dotychczasowych badań dowodzi jednak, że tożsamość indywidualna jest nieodmiennie najważniejsza, przynajmniej w motywacyjnym sensie. Gaertner i współpracownicy (2002) porównali siłę reakcji obronnych pojawiających się w sytuacjach zagrożenia dla tożsamości indywidualnej bądź grupowej i stwierdzili, że reakcje te były istotnie silniejsze po ataku na pozytywny wizerunek jednostki niż po ataku na pozytywny wizerunek grupy własnej. Również pozytywne reakcje na poprawienie wizerunku indywidualnego

okazały się silniejsze od pozytywnych reakcji na poprawienie wizerunku grupy własnej. Przewaga tożsamości indywidualnej nie zależała ani od siły utożsamiania się jednostki z grupą własną, ani od sytuacyjnej aktywizacji przynależności grupowej. Niemniej przytoczona metaanaliza opiera się na stosunkowo niewielkiej liczbie badań (18 badań, 37 porównań), z których wszystkie przeprowadzono w kulturach indywidualistycznych (amerykańskiej i angielskiej). Możliwe, że w kulturach kolektywistycznych ludzie bardziej bronią tożsamości społecznej niż indywidualnej, choć na razie nie ma na to przekonujących dowodów.

Tożsamość grupowa była przedmiotem licznych rozważań w kontekście porównań międzykulturowych (indywidualizm-kolektywizm, zob. rozdz. 6.2.3), porównań międzygrupowych (teoria tożsamości społecznej - zob. ramkę Teoria 19) czy patriotyzmu. Udaną syntezę tych rozważań przedstawiła Sonia Roccas i współpracownicy (2008), dochodząc do wniosku, że tożsamość grupowa ma cztery powiązaiie, choć odrębne wymiary - ważność, zaangażowanie, podporządkowanie i poczucie wyższości. Autorzy ci stworzyli również kwestionariusz do mierzenia tych wymiarów i pokazali, że zachowuje on czteroczynnikową strukturę w odniesieniu do tożsamości zarówno narodowej, jak i organizacyjnej (utożsamiania się z instytucją zatrudnienia). Tabela 18.1 przedstawia definicje tych czterech rodzajów tożsamości oraz pytania kwestionariuszowe przeznaczone do ich pomiaru.

Pierwszy wymiar tożsamości grupowej stanowi ważność dotycząca tego, jak dalece jednostka uważa przynależność do danej grupy za ważną część tego, kim sama jest. Identyfikacja w tym sensie oznacza definiowanie siebie samego poprzez przynależność do grupy, o której myśli się „my" - zwykle w opozycji do jakiegoś „oni". Ten mocno „poznawczy" rodzaj identyfikacji jest przedmiotem teorii tożsamości społecznej i teorii kategoryzowania siebie, a także wielu badań przez nie zainspirowanych.

Drugi wymiar stanowi zaangażowanie dotyczące motywacji do działania na rzecz dobra grupy nawet kosztem własnych, indywidualnych interesów. Identyfikacja w tym sensie oznacza silnie pozytywne uczucia do grupy własnej i skłonność do bronienia jej za wszelką cenę. Tak rozumiane zaangażowanie jest typową składową patriotyzmu, a także kolektywizmu, którego istota polega na podporządkowaniu interesu indywidualnego interesom zbiorowym. Liczne badania organizacyjne przekonują, że zaangażowanie pracowników w działalność zatrudniającej ich firm silnie pozwala przewidywać ich produktywność, zachowania obywatelskie w miejscu pracy oraz brak absencji i intencji zmiany pracy (Meyer et al, 2002).

Trzeci wymiar tożsamości grupowej to podporządkowanie, czyli stopień, w jakim jednostka darzy rewerencją i podporządkowuje się normom, symbolom i przywódcom grupy. Identyfikacja w tym sensie oznacza przekonanie, że wszelkim regułom grupy należy się podporządkować bez

Tabela 18.1. Cztery rodzaje tożsamości grupowej - definicje i wskaźniki (pozycje kwestionariusza mierzące te rodzaje)

Definicja	Wskaźniki
Ważność - jak dalece uważam przynależność do tej grupy za ważną część tego, kim jestem. Identyfikacja w tym sensie oznacza definiowanie siebie samego poprzez przynależność do grupy.	3. Przynależność do tej grupy jest ważną częścią mojej tożsamości. 7. Widzenie siebie jako członka tej grupy jest dla mnie ważne. 11. To dla mnie ważne, że inni widzą mnie jako członka tej grupy. 15. Rozmawiając o członkach tej grupy, mówię raczej MY niż ONI.
Zaangażowanie - jak dalece chcę działać na rzecz dobra grupy nawet kosztem własnych interesów. Identyfikacja w tym sensie oznacza silnie pozytywne uczucia do grupy.	1. Czuję się silnie powiązany z tą grupą. 5. 2 zadowoleniem przyczyniam się do dobra tej grupy. 9. Jestem silnie zaangażowany w tę grupę. 13. Lubię pomagać tej grupie.
Podporządkowanie - jak dalece szanuję i podporządkowuję się normom, symbolom i przywódcom grupy. Identyfikacja w tym sensie oznacza wiarę w konieczność podporządkowania się regułom grupy i jej liderom oraz odrzucanie wszelkiej krytyki pod adresem grupy.	4. W razie kłopotów poleganie na przywódcach tej grupy jest jedynym sposobem, aby się zorientować, co robić. 8. Wszyscy członkowie tej grupy powinni respektować zwyczaje, instytucje i liderów tej grupy. 12. Krytykowanie mojej grupy to akt nielojalności. 16. Zwykle wszystkie reguły i zalecenia proponowane przez liderów tej grupy okazują się dobre i zasadne.
Poczucie wyższości - jak dalece uważam swoją grupę za lepszą od innych. Identyfikacja w tym sensie oznacza wiarę, że własna grupa jest bardziej wartościowa od innych, porównywalnych grup.	2. Inne grupy mogą się od nas wiele nauczyć. 6. W porównaniu z innymi grupami tego rodzaju ta jest szczególnie dobra. 10. W porównaniu z innymi nasza grupa jest bardzo moralna. 14. Ta grupa jest lepsza od innych grup pod każdym względem.

Źródło: Roccas et al., 2008, s. 283-284, 303-304.

szemrania i to niezależnie od stopnia sensowności jakiejś reguły w konkretnej sytuacji. Podobnie nabożny stosunek obowiązuje w stosunku do liderów i ich poleceń, niezależnie od tego, jak często by się zmieniały. Ten rodzaj tożsamości nawiązuje do pojęcia kolektywizmu pionowego, czyli takiej organizacji społeczności, która zasadza się na stosunkach hierarchicznych oraz bezwzględnym podporządkowaniu jednostek symbolom grupy i przywódcom (w odróżnieniu od kolektywizmu poziomego, który kładzie nacisk na silne powiązanie z pozostałymi członkami grupy, współzależność i wspólnotę celów; Triandis i Gelfand, 1998). Kolektywizm pionowy i podporządkowanie są charakterystyczne dla ślepego patriotyzmu, a także dla wielu reżimów totalitarnych. Najbardziej dramatycznej ilustracji dostarczają tu dzieje wczesnego komunizmu - kiedy Stalin zagarnął władzę w sowieckim imperium, wymordował wszystkich potencjalnych konkurentów i faktycznych twórców rewolucji bolszewickiej. To nic zaskakującego, natomiast zastanawiające jest to, że wszyscy ci, którzy zostali oskarżeni w procesach sądowych, przyznali się do swoich niepopełnionych win, choć stawiane im zarzuty były jawnie absurdalne.

Wreszcie czwarty wymiar tożsamości to poczucie wyższości, czyli przekonanie, że grupa własna jest lepsza od innych. Teoria tożsamości społecznej zakłada, że takie przekonanie jest niemal automatyczną konsekwencją podziału świata społecznego na swoich i obcych w połączeniu z powszechną tendencją do dowartościowania siebie (zob. ramkę Teoria 19). Krańcowe poczucie wyższości pozostaje charakterystyczne dla nacjonalizmu, a także narcyzmu kolektywnego. Agnieszka Golec de Zavala i współpracownicy (2009) zdefiniowali narcyzm kolektywny jako podbudowane silnymi emocjami, a nierealistyczne przekonanie o wielkości i wybitności własnej grupy, na przykład narodowej lub rasowej. Autorzy ci skonstruowali kwestionariusz mierzący ów narcyzm za pomocą takich twierdzeń, jak: „Niewielu ludzi w pełni rozumie ważność mojej grupy" czy „Nie spocznę, dopóki moja grupa nie uzyska tego wszystkiego, co się jej należy". Badając przedstawicieli czterech nacji (Meksykanów, Polaków, Amerykanów i Brytyjczyków), pokazali, że narcyzm narodowy wiąże się ze skłonnością do agresji w stosunkach międzygrupowych, ponieważ nasila tendencję do spostrzegania przedstawicieli grup obcych jako zagrażających i obelżywych w stosunku do grupy własnej. Agresja kierowana na obcych (np. Żydów w Polsce czy Murzynów w Anglii) ma więc charakter odwetu za ich przewiny, które niekoniecznie muszą istnieć, ponieważ narcyzmowi kolektywnemu towarzyszy nadwrażliwość na krytykę grupy własnej. Narcyzm wzmaga agresję w stosunku do obcych niezależnie od ślepego patriotyzmu, autorytaryzmu i nasilonej orientacji na dominację społeczną (definicje tych pojęć - zob. rozdz. 4). Co ciekawe, u podłoża narcyzmu narodowego tkwi negatywna postawa utajona wobec własnego narodu, mierzona na przykład za pomocą testu LAT na próbie polskich studentów. Dokładniej mówiąc, autorzy stwierdzili, że narodowy narcyzm jest najsilniejszy u osób, które na poziomie deklaracji słownych mają pozytywną samoocenę narodową, a przy tym - równocześnie - mają niską utajoną ocenę własnego narodu, co ilustruje rycina 18.1. Ponadto narcyzm narodowy jest nasilony u osób deklarujących pozytywną ocenę własnego narodu, a przy tym niewierzących, aby ludzie innych narodowości podzielali ten pogląd. Narcyzm kolektywny powstaje więc na podłożu ambiwalentnego stosunku do własnej grupy.

Czy opisane cztery rodzaje tożsamości grupowej stosują się do wszystkich grup, czy tylko do niektórych? Roccas i współpracownicy są (2008) przekonani, że odnoszą się one do wszystkich dużych grup społecznych, o ile te cechują się wystarczającym stopniem bytowości. Bytowość grupy to spostrzegany stopień jej realnego istnienia, czyli „stopień, w jakim grupa jest spostrzegana jako koherentna całość, której członkowie są w jakiś sposób ze sobą związani" (Lickel, Hamilton i Sherman, 2001). Grupy o wysokiej bytowości są spostrzega-

Rycina 18.1. Natężenie narcyzmu grupowego w zależności od utajonej i jawnej samooceny grupowej - na przykładzie postaw narodowych w próbie polskich studentów

Źródło: Golec de Zavala et al., 2009, s. 1087.

ne jako trwałe, wyraźnie oddzielone od innych, ich członkowie zaś widziani są jako do siebie podobni, pozostający w częstych kontaktach, obdarzeni wspólnymi celami i wspólnotą losu. Przykładem grupy o wysokiej bytowości jest zżyta ze sobą paczka przyjaciół lub rodzina, a grupy o niskiej bytowości - mieszkańcy Pomorza. Grupy o wysokiej bytowości są też spostrzegane jako obdarzone pewną esencją, czyli właściwą sobie i niezbywalną naturą, jaką posiadają na przykład gatunki biologiczne - gęś i prosię są różne z natury i jedno nigdy nie zmieni się w drugie. Rothbart i Taylor (1992) zauważyli, że ludzie skłonni są do takiego esencjalnego spostrzegania grup społecznych (np. mówiąc o „genetycznym, polskim patriotyzmie"), choć kategorie społeczne przypominają raczej sztuczne wytwory człowieka, takie jak samochody czy ubrania, i w rzeczywistości nie mają żadnej wrodzonej natury; na przykład dziecko francuskich rodziców wychowane od początku w Polsce będzie takim samym Polakiem jak pozostali. Spostrzegany **esencjalizm** przynależności grupowej oznacza przekonanie o niezmienności tożsamości i niemożność zastąpienia jej inną tożsamością, co wzmacnia stereotypy i wynikające z nich zachowania. Na przykład armia amerykańska zatrudniająca pewien odsetek kobiet ma ciągły kłopot z molestowaniem ich przez seksistowską część żołnierzy, dla których najwyraźniej to, że ktoś jest kobietą, kompletnie wyklucza to, by był na przykład także kapitanem i stosownie do tego go traktowano. Seria badań Vincenta Yzerbyta i współpracowników (2001) pokazała, że esencjalizm i bytowość grupy są wzajemnie powiązane - wzrost esencjalizmu jakiejś grupy (powiedzmy, przez poinformowanie, iż jej członkowie mają pewien wspólny gen) prowadzi do zwiększenia spostrzegania poziomu jej bytowości i odwrotnie.

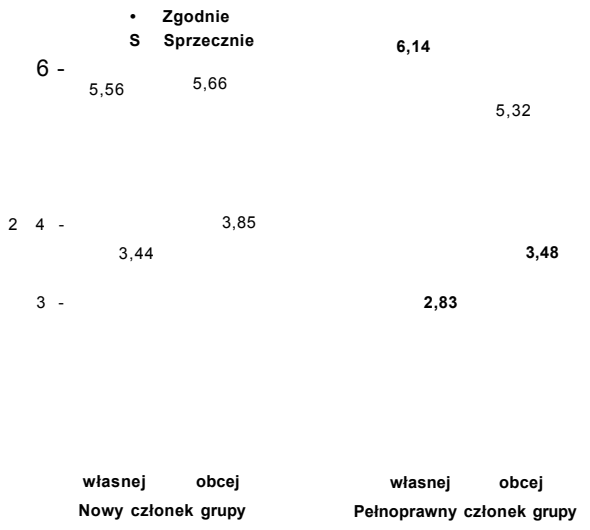
Grupy o wysokiej bytowości są widziane przez swych członków jako ważniejsze, a eksperymentalne nasilanie bytowości prowadzi do wzrostu ważności i zaangażowania w grupę. Na przykład Castano, Yzerbyt i Bourguignon (2003) podnosili na różne sposoby bytowość Unii Europejskiej (podkreślając, że ma wspólną przyszłość albo jej nie ma, bądź że ma jasno określone granice, albo ich nie ma), co powodowało wzrost identyfikacji belgijskich studentów z Unią (z wyjątkiem tych, którzy mieli do Unii już na wstępie negatywny stosunek). Tak więc omówione cztery rodzaje tożsamości pojawiają się prawdopodobnie we wszystkich grupach cechujących się pewnym ponadprogowym natężeniem bytowości.

18.1.2. Normy grupowe

Zróżnicowanie ról i statusu decyduje o trwałym charakterze grupy, podobnie jak normy grupowe, czyli reguły określające właściwe i niewłaściwe sposoby zachowania członków grupy. Normy to podzielane przez grupę nakazy i zakazy co do sposobu postępowania, myślenia i odczuwania. Norma życzliwego traktowania klientów może obowiązywać w restauracji Jana, nawet gdyby wszyscy jej założyciele (i twórcy normy) odeszli do innej pracy, normy cechują się bowiem dużą trwałością, co wynika z ich licznych funkcji. Po pierwsze, przyczyniają się do osiągania przez grupę założonych celów, jak norma „klient nasz pan", dzięki której restauracja Jana okazała się sukcesem. Po drugie, normy decydują o trwania grupy, w szczególności w wypadku grup nieformalnych, czyli pozbawionych ram instytucjonalnych, regulaminów itd. Jeżeli grupa kibiców jakiejś drużyny piłkarskiej zaniecha przestrzegania takich norm, jak chodzenie na mecze, dopingowanie „swoich" zawodników i wdawanie się w bójki z kibicami konkurencyjnego klubu, to po prostu przestanie istnieć. Po trzecie, normy dosłownie tworzą rzeczywistość społeczną, której bez nich by nie było. Tylko normom grupowym 22 mężczyzn biegających po boisku za jedną piłką zawdzięcza wiarę, że robi coś ważnego i wartego uwagi innych ludzi, liczonych nieraz w dziesiątkach tysięcy. Wreszcie normy określają relacje grupy z jej otoczeniem społecznym - przynależność do grupy kibiców jednoznacznie określa stosunek do innych grup i jednostek oraz co należy w kontakcie z nimi robić (bić się z konkurencją, rzucać kamieniami w policjantów i grozić wszystkim pozostałym).

Świadectwem siły norm są reakcje grupy na członków łamiących lub podtrzymujących jej normy. W szczególności stwierdza się tutaj zjawisko czarnej owcy polegające na tym, że łamanie norm grupowych jest silniej potępiane, ich podtrzymywanie zaś - bardziej pochwalane, jeżeli postępuje tak członek grupy własnej niż obcej. Marques, Yzerbyt i Leyens (1988) pokazali, że biali belgijscy studenci byli bardziej negatywnie oceniani od wywodzących się z Maghrebu czarnych studentów, jeżeli przedkładali naukę nad imprezowanie (normą dla dokonujących ocen białych studentów było przede wszystkim to drugie), a bardziej pochwalani za przedkładanie imprezowania nad naukę. Zjawisko czarnej owcy wykazano w wielu badaniach, stwierdzając, że pojawia się ono głównie w odniesieniu do pełnoprawnych członków grupy, którzy najbardziej powinni się trzymać norm grupowych. Na przykład w jednej serii badań portugalscy stu-

denci oceniali innego studenta, który zajmował albo pozycję dewianta i twierdził, że studenci są zbyt niedojrzali, aby wpływać na kształt przeprowadzanej akurat reformy szkolnictwa wyższego w tym kraju, albo pozycję zgodną z normami grupy, opowiadając się za wpływem studentów na reformę. Jak ilustruje rycina 18.2, oceny studenta różniły się, w zależności od tego, czy należał do grupy własnej, czy obcej (studiował ten sam lub odmienny kierunek) oraz czy był pełnym członkiem grupy, czy nowicjuszem (studiował od 4 lat bądź od kilku miesięcy). Co zrozumiałe, student zachowujący się zgodnie z normą był zawsze oceniany bardziej pozytywnie od łamiącego ją. Natomiast najbardziej negatywnie oceniano pełnego członka grupy własnej postępującego sprzecznie z normą - budził on bardziej negatywne reakcje, ponieważ bardziej zagrażał tożsamości własnej grupy badanych. Nowy członek grupy własnej czy jakikolwiek członek grupy obcej stanowi mniejsze zagrożenie dla tożsamości. Prawdziwą czarną owcą okazują się więc odszczepieńcy, którzy dotąd byli najbardziej typowymi członkami grupy własnej.



Rycina 18.2. Ocena nowego iub pełnoprawnego członka grupy własnej bądź obcej zachowującego się zgodnie bądź sprzecznie z normą

Źródło: Pinto et al., 2010, s. 111.

18.1.3. Hierarchia statusu

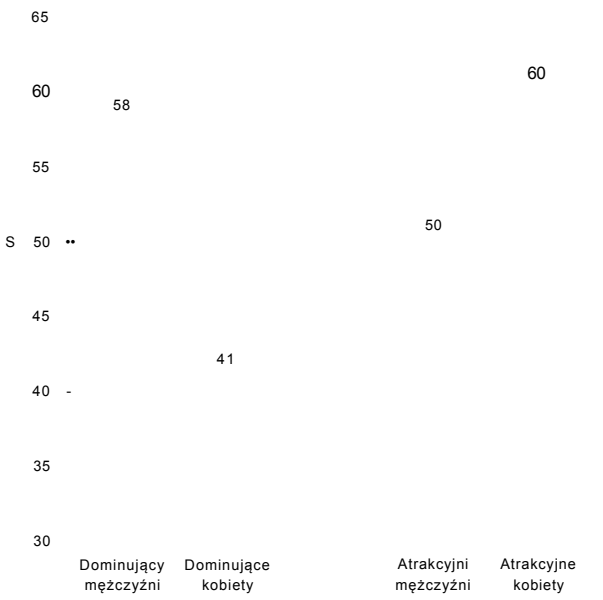
Status **wewnątrzgrupowy** to tyle, co względna ważność jednostki w porównaniu z innymi członkami grupy. Status wyraża się stopniem, w jakim dana jednostka obdarzana jest uwagą, respektem i prestiżem. Może on wynikać z przesłanek formalnych (takich jak pozycja w organizacji) bądź nieformalnych, w rodzaju dotychczasowych zasług dla grupy, a przede wszystkim stopnia, w jakim dana osoba jest zbliżona do prototypu, czyli idealnego reprezentanta grupy, który najlepiej ją uosabia (Hogg, 2001). W ekipie strażaków wysoki status będzie miał zarówno jej dowódca, jak i najlepszy strażak - najsprawniejszy, najodważniejszy i najbardziej doświadczony. Współczesne społeczeństwa - przynajmniej z kręgu cywilizacji zachodniej - są bardzo egalitarne i zróżnicowanie statusu zdaje się nie odgrywać większej roli. To jednak tylko pozór rzeczy, egalitarność ta jest bowiem bardzo świeżej daty i stanowi wyjątek w dziejach ludzkości, by wspomnieć satrapie wschodnie, gdzie władca miał (lub nadal ma) status boski, czy społeczeństwa feudalne stanowiące wcielenie hierarchiczności.

Echem tej hierarchiczności jest dwustronny związek poziomu testosteronu ze statusem. Wiele danych świadczy o tym, że wygrana rywalizacja skutkuje wzrostem poziomu testosteronu, nawet jeżeli nie dotyczy walki fizycznej, lecz gry w szachy, a podobne efekty pojawiają się również u kibiców wygrywającej drużyny. Z kolei u osób przegrywających rywalizację następuje wzrost wydzielania kortyzolu (hormonu stresu), którego poziom jest także wyższy u dzieci i dorosłych z niższych klas społecznych lub zajmujących w danym momencie pozycję podporządkowaną (Cummins, 2005). Mężczyźni o wyższym poziomie testosteronu są bardziej skłonni do dominacji i osiągania wysokiej pozycji w grupie. Są też bardziej wrażliwi na sygnały dominacji (takie jak wykrywanie zagrażających, rozgniewanych twarzy), mniej wrażliwi na sygnały podporządkowania (takie jak wykrywanie przestraszonych twarzy) i lepiej funkcjonują intelektualnie po osiągnięciu wyższej pozycji, a spadek statusu skutkuje u nich pogorszeniem tego funkcjonowania. Co więcej, mężczyźni o typowo wysokim poziomie testosteronu reagują wzrostem kortyzolu na przegraną, spadkiem zaś - na wygraną, podczas gdy u mężczyzn o niskim poziomie testosteronu wynik rywalizacji nie wpływa na poziom kortyzolu. Wysoki poziom testosteronu sprzyja też ponownemu angażowaniu się w rywalizację po wygranej oraz wycofaniu się po przegranej (Mehta, Jones i Josephs, 2008).

Te wzorce reakcji hormonalnych na zmiany statusu są podobne u wielu innych naczelnych, na przykład szympansów. Występują one głównie bądź jedynie u mężczyzn, którzy zresztą ujawniają silniejszą orientację na dominację społeczną i częściej niż kobiety wybierają miejsca pracy związane

z podtrzymywaniem hierarchii społecznych, takie jak sądy, policja czy polityka (zob. rozdz. 4.3.2). Obserwacje dzieci przedszkolnych i szkolnych przekonują zresztą, że jedynie chłopcy walczą 0 status w drodze bezpośredniej konfrontacji z innymi chłopcami. Natomiast dziewczynki osiągają wyższy status przez wzrost popularności i zawieranie przyjaźni z dużą liczbą innych dziewczynek. Te ostatnie unikają bezpośredniej konfrontacji z rywalkami, angażując się w mało widowiskowe (i niezauważane przez nauczycieli) zachowania, takie jak ignorowanie i izolacja rywalek, plotka 1 rujnowanie ich reputacji w oczach popularnych chłopców (Crick, 1996). Hierarchie statusu wśród dzieci szkolnych są przy tym niezwykle silne, co obserwuje się także w innych subkulturach, w rodzaju więzień i instytucji akademickich. Hierarchie kształtują się bardzo wcześnie zarówno w sensie rozwojowym (ich przejawy widać już pośród dwu- i trzylatków), jak i w sensie etapu istnienia grupy - porządek ważności (dominacji) poszczególnych członków to pierwsze stałe zróżnicowanie, jakie pojawia się w nowo powstającej grupie. Choć ludzie powszechnie przeceniają stopień, w jakim są lubiani przez innych, status jest spostrzegany w sposób trafny. Na ogół nie przeceniają oni swojego statusu wewnątrzgrupowego, ponieważ inni członkowie grupy karzą takie zachowania jako szkodliwe dla procesu osiągania celów grupowych (Anderson, Ames i Gosling, 2008).

Świadectwem wczesnej uwagi, jaką ludzie zwracają na status, jest eksperyment Jona Manera i współpracowników (2008), którzy wyświetlali badanym osiem zdjęć osób na ekranie komputera (rozmieszczonych na okręgu), niepostrzeżenie mierząc, jak długo patrzyli oni na każdą z nich. Zdjęcia przedstawiały albo kobiety, albo mężczyzn. Połowa z nich była bardzo atrakcyjna fizycznie, połowa średnio atrakcyjna, a niezależnie od tego, połowa przedstawiała osoby o wysokim statusie (czego wskaźnikiem był ubiór - garnitur albo garsonka), druga połowa zaś - osoby o statusie niskim. Jak ilustruje rycina 18.3, uczestnicy wyraźnie dłużej przyglądali się mężczyznom o wysokim statusie oraz kobietom atrakcyjnym i było to niezależne od płci badanego. Natomiast status kobiet i atrakcyjność mężczyzn przyciągały mniejszą uwagę. Cały ten wzorzec wyników można bez trudu wyjaśnić w kategoriach ewolucyjnych (zob. rozdz. 13.1). Warto podkreślić, że dane z tej ryciny pochodzą z pierwszych 4 sekund patrzenia na zdjęcia (podobny, choć nieco słabszy wzorzec stwierdzono dla całych 40 sekund). Odnoszą się one więc do początkowych i w dużym stopniu bezwiednych



Rycina 18.3. Średni czas (proporcja) patrzenia na osoby dominujące lub atrakcyjne fizycznie w zależności od ich płci

Linia przerywana oznacza punkt indyferencji, czyli sytuację, kiedy ta sama ilość czasu (50%) jest poświęcona patrzeniu na osoby atrakcyjne i nieatrakcyjne bądź dominujące i niedominujące.

Źródło: Maner, DeWall i Gailliot, 2008, s. 420.

(automatycznych) etapów spostrzegania interpersonalnego.

Ponieważ status oznacza względną ważność członków grupy, materializuje się on na różne sposoby w zależności od tego, co grupa w danym momencie czyni. Kiedy grupa podejmuje decyzje, osoby o wyższym statusie mają lepszy dostęp do informacji i większy wpływ na przebieg i wynik procesu decyzyjnego. Zabierają głos jako pierwsi, mówią częściej i dłużej, a inni członkowie grupy chętniej podporządkowują się ich sugestiom. Kiedy grupa dzieli zasoby, zwykle przypadają one poszczególnym członkom proporcjonalnie do ich statusu. W wielu dawnych społeczeństwach przybierało to tak widowiskowe postaci, jak przydział liczby żon w zależności od pozycji społecznej mężczyzny (zob. rozdz. 13.1.2). We współczesnych społeczeństwach dzielone są zwykle pieniądze i różnice są tu równie wielkie - szef banku w Polsce zarabia kilkadziesiąt razy więcej od swojego szeregowego pracownika, w USA zaś - kilkaset razy więcej, przy czym ta dysproporcja stale rośnie, co trudno racjonalnie uzasadnić, gdyż banki funkcjonują źle i doprowadzają do kryzysów finansowych. Wreszcie kolosalna rola statusu ujawnia się też w regulacji wewnętrznego funkcjonowania grupy. Wzrost statusu jednostki pociąga za sobą zwiększenie jej skłonności do monitorowa-

nia zgodności zachowania pozostałych członków grapy z obowiązującymi ich normami oraz do karania tych, którzy normy łamią. Takie zachowania są jednak kierowane głównie na osoby o statusie niższym niż własny. Skłonność ta posunięta jest tak daleko, że twarze oszustów o niskim statusie są lepiej zapamiętywane niż oszustów o statusie wysokim i osób postępujących zgodnie z normami niezależnie od ich statusu (Cummins, 2005). Choć wyższy status nasila skłonność do pilnowania, by inni o niskim statusie przestrzegali norm, wysoki status prowadzi do słabszego przestrzegania norm we własnym zachowaniu, szczególnie wtedy, kiedy statusowi towarzyszy władza - jest to jeden z metamorficznych jej efektów, o których mowa w rozdziale 17.2.

Problem 18: Po czym rozpoznajemy status?

Żołnierze wszystkich armii świata są nauczani, że pierwsze, co mają uczynić przy spotkaniu z innym żołnierzem, to rozpoznać, kto jest wyższy stopniem, co pozwala się zorientować, kto komu ma oddać honory, a kto komu rozkazywać. Okazuje się to jednak zbędnym elementem szkolenia, nawet cywile rozpoznają bowiem status innych natychmiastowo i automatycznie, nawet kiedy nie jest.to do niczego potrzebne. Na przykład obserwacja jednominutowego wycinka z interakcji osób o różnym statusie z jakąś nieznajomą (i niewidzianą przez badanych) osobą pozwala dość trafnie odczytywać takie przejawy statusu, jak dochód rodziny, poziom wykształcenia matki czy subiektywne położenie w hierarchii społecznej (Kraus i Keltner, 2009).

Po czym ludzie rozpoznają status? Zapewne głównym wskaźnikiem jest sposób traktowania przez innych. Osoby o wysokim statusie są umieszczane centralnie, na górze, z przodu, a do książąt i królów mówi się per „wasza wysokość". Metafora łącząca status z wysokością sięga tak daleko, że nawet słowa oznaczające wysoki (!) ŝtatus są szybciej odczytywane, kiedy zostaną umieszczone na górze niż na dole strony, natomiast ze słowami oznaczającymi niski status jest odwrotnie (Schubert, 2005). Ważną grupą wskaźników statusu są także zachowania niewerbalne. Metaanaliza badań nad tym problemem przekonuje, że osoby o wysokim statusie ujawniają silniejszą ekspresję emocji za pomocą mimiki i są bardziej zrelaksowane (otwarta pozycja ciała), a także bardziej natarczywe -częściej przerywają innym, rzadziej dopuszczają ich do głosu, mówią głośniej i zachowują mniejszy dystans fizyczny (Hali, Coats i LeBeau, 2005). Niemniej wszystkie te efekty są raczej słabe i nie stwierdzono, by status był skorelowany z liczbą uśmiechów, częstością dotykania innych osób i .siebie, intensywnością gestykulacji czy częstością zmiany pozycji ciała, choć ludzie powszechnie w to wierzą. Nieco silniejsze, są werbalne wskaźniki statusu, czyli sposób mówienia. W świetle badań psycholingwistyki są one na tyle silne i powszechnie odczytywane, że Susań Fiske (201Q) przedstawiła je w postaci ośmiu reguł komunikowania wysokiego statusu zamieszczonych w tabeli 18.2.

Tabela 18.2. Reguły komunikowania wysokiego statusu

1. Okazuj pewność siebie . Nie okazuj wahania, nie zabiegaj o potwierdzenie ze strony audytorium (unikaj pytań typu „Prawda?"; „Czyż nie tak?"), nie sumituj się, nie zastrzegaj się. Nie można przekonać ludzi do czegoś, do czego samemu nie jest się przekonanym. .
2. Bezpośredniość Przechodź do rzeczy bez dłuższych wstępów i uprzejmości. Silny styl wypowiedzi wskazuje na kompetencję, wiarygodność i zdolności przywódcze.
3. Mów szybko, ale nie za szybko Szybkie mówienie odbierane jest jako wyraz pewności siebie i wiarygodności; zbyt szybkie - jako wyraz niepewności i lęku.
4. Wymawiaj wszystkie zgłoski Dokładne wymawianie wszystkich zgłosek budzi respekt i wzbudza zaufanie. Mówcy o niskim statusie często połykają zgłoski, a słuchacze o tym wiedzą.
5. Używaj starannego języka Bogactwo słownika, poprawność składni i używanie intonacji są odczytywane jako znamiona kompetencji, wiarygodności i pewności siebie.
6. Używaj języka literackiego Standardowy, literacki język jest odczytywany jako oznaka wysokiego statusu. Używanie kolokwializmów, języka gwarowego czy nazbyt potocznego może budować poczucie solidarności, ale świadczy o pochodzeniu z niższych klas . społecznych.
7. Mów dużo, lecz nie za dużo Podstawową cechą statusu jest to, że inni cię widzą (ob- , darzają uwagą), co oznacza, że cię słyszą. Liderzy mówią ' więcej od podwładnych, szczególnie w dużych grupach. . Zbyt częste wypowiadanie się bywa jednak odczytywane jako przejaw lęku.
8. Nie przejmuj się dobrymi manierami Uprzejmość i dobre maniery wywołują wzrost sympatycz- " ności mówcy, ale mogą obniżać respekt, jakim obdarzają go inni. Brak uprzejmości jest łatwo zauważaną oznaką dominacji.

Źródło: Fiske, 2010, s. 948.

18.1.4. Spójność grupy

Cechą dobrego zespołu jest spójność rozumiana jako suma sił skłaniających jednostki do pozostania w grupie (Festinger, 1950). Trzy główne siły wynikają z atrakcyjności innych jej członków, atrakcyjności wykonywanego wspólnie zadania (zaangażowanie w zadanie) oraz atrakcyjności całej grupy, czyli jej prestiżu (duma grupowa). Przytaczane w rozdziale 7.2.1 dane dowodzą, że silnym wyznacznikiem spójności grupowej jest zaangażowanie w działanie, a w szczególności uzasadnianie

własnego wysiłku - grupa jest tym bardziej spójna, im trudniej do niej wejść. Dlatego wiele grup tworzy przeróżne **rytuały przejścia** - obrzędy inicjacyjne i okresy wstępne wymagające od aspirantów dużych wysiłków finansowych (wkupienie się), fizycznych (zamiatanie korytarza szczoteczką do zębów) lub psychicznych (strach, upokorzenie). Uzasadniając poniesiony wysiłek, ludzie podnoszą we własnych oczach wartość grupy i dumę z przynależności do niej. Wysiłki takie bywają bezsensowne, upokarzające lub groźne (jak „fala" w wojsku), trudno jednak całkowicie to zjawisko zlikwidować, gdyż jest ono spontanicznym działaniem grupy zwiększającym jej spójność (Cialdini, 2009). Duża liczba danych świadczy o tym, że spójność grupy jest tym znaczniejsza, im mniej liczy ona członków, im trudniej ją opuścić, im większe są jej dotychczasowe sukcesy oraz im poważniejsze jest zewnętrzne zagrożenie realizacji celów grupy czy samego jej istnienia - jak wiadomo, wielu polityków ma do zaoferowania wyborcom wyłącznie wroga (no i siebie w charakterze obrońcy przed wrogiem, który zostaje powołany do życia wyłącznie po to, by dany polityk doszedł do władzy).

Im bardziej spójna grupa, tym skuteczniejsze jej działania. Na przykład bardziej spójne załogi, drużyny i plutony wojskowe uzyskują lepsze wyniki w działaniach grupowych (r = 0,40) i indywidualnych (r = 0,20) i ujawniają większy poziom satysfakcji ze służby (Oliver et al., 1999). Metaanaliza 66 badań nad tą hipotezą wskazuje jednak, iż związek spójności grupy z jej skutecznością jest, średnio rzecz biorąc, dość słaby *(r* = 0,25; Mullen i Copper, 1994). Wynika to głównie z tego, że nie wszystkie grupy mają normy nakazujące skuteczne działanie - zależność spójność-skuteczność obowiązuje tylko dla grup wyznających takie normy (Brown, 2006). Liczą się jeszcze dodatkowe dwa czynniki. Jednym jest wielkość grupy: im większa grupa, tym słabszy związek między jej spójnością a skutecznością, ponieważ w dużych grupach zarówno spójność, jak i produktywność są niewielkie - ich zmienność jest mała, a zatem i współzmienność nie może być duża. Drugim czynnikiem jest realność, czyli wspomniana już bytowość grupy - stopień, w jakim jej członkowie rzeczywiście stanowią grupę. W grupach tworzonych na użytek eksperymentu z nieznających się uprzednio osób związek spójności ze skutecznością pozostaje bardzo słaby (r = 0,16), natomiast w badaniach korelacyjnych nad rzeczywistymi grupami jest on istotnie silniejszy, a największą wartość osiąga w zespołach sportowych *{r* = 0,54). Stanowi to przejaw ogólniejszej prawidłowości polegającej na większej sile różnych efektów grupowych w zespołach rzeczywiście istniejących niż tworzonych na użytek eksperymentu. Te pierwsze oczywiście znacznie bardziej są faktycznymi grupami.

Analizy Mullena i Copper pozwoliły też odpowiedzieć na pytanie, który z uprzednio wymienionych składników spójności (wzajemna atrakcyjność członków, zaangażowanie w zadanie, duma grupowa) najbardziej decyduje o związku spójność-skuteczność. Bezapelacyjnie najważniejszym aspektem spójności okazało się tu zaangażowanie członków grupy w wykonywane zadanie - jeżeli spójność wynika z silnego ich angażowania się, to o wiele bardziej skutkuje wzrostem skuteczności grupowych działań niż wtedy, gdy wynika z wzajemnego lubienia się lub dumy z przynależności do grupy. Warto przy tym dodać, że oddziaływanie to jest dwustronne - samo zaangażowanie członków we wspólne działania bardzo znacznie nasila spójność grupy.

Spójność jest dobra dla członków grupy własnej, ale bywa szkodliwa dla innych. Jedną z podstaw moralności stanowi lojalność wobec własnej grupy (zob. rozdz. 9.1.3) nakazująca pomaganie jej członkom. Ciemna strona tego kodu moralnego polega na jego plemienności (obejmowanie normami tylko swoich) oraz nakazie rywalizacji i agresji w stosunku do obcych w sytuacji konfliktu międzygrupowego. Pokazuje to na przykład analiza danych antropologicznych opisujących wszystkie znane kultury przedprzemysłowe, a zebranych w bazie danych Standard Cross-Cultural Sample. Im większy stopień lojalności wewnętrznej plemienia (czyli spójność), tym słabsza agresja wewnątrzgrupowa oraz tym silniejsza agresja między grupowa (Cohen, Montoya i Ińsko, 2006). Tabela 18.3 ujawnia też dosyć silny związek między lojalnością grupową a pozytywnym stosunkiem do wojen zewnętrznych - w kulturach o wysokiej lojalności pojawia się upodobanie do nich. Ci sami autorzy dowiedli też eksperymentalnie, że grupowo rozgrywany dylemat więźnia miał bardziej rywalizacyjny

Tabela 18.3. Odsetki społeczeństw plemiennych o różnym stosunku do przemocy wobec grup obcych w zależności od poziomu lojalności wewnątrzgrupowej

Lojalność grupowa	Stosunek do wojen		
	potępienie	zło konieczne	pochwała
Niska	1	4	3
Umiarkowana	9	4	6
Wysoka	3	7	25
Bardzo wysoka	3	12	23

Źródło: Cohen, Montoya i Ińsko, 2006, s. 1565.

przebieg, kiedy badani byli zachęcani do empatyzowania z własną grupą (a przy tym mieli skłonność do poczucia winy, które jest emocją moralną w tym kontekście).

18.2.1. Społeczne podzielanie rzeczywistości

Uderzającą własnością ludzkich poglądów jest to, że są one społecznie podzielane - ludzie wierzą w to, w co wierzą inni członkowie ich własnych grup, a starają się zdystansować od tego, w co wierzą obcy. Są przy tym motywowani do utrzymywania porozumienia z członkami własnej grupy i podzielania z nimi poglądów, ponieważ pozwala to zaspokoić zarówno potrzebę afiliacji (nawiązania i podtrzymania więzi z innymi), jak i poznania, czyli spostrzegania siebie i innych jako czegoś zrozumiałego, stałego i przewidywalnego, a w konsekwencji poddającego się kontroli (Hardin i Higgins, 1996). Na przykład w jednym z badań uczestnicy spotykali eksperymentatorkę, która miała na sobie koszulkę z antyrasistowskim hasłem, albo podobną koszulkę bez żadnego hasła, a przy tym zachowywała się uprzejmie (serdecznie dziękowała za przyjście na badanie) bądź nieuprzejmie (odsuwała półmisek z ciastkami, rzekomo z poprzedniego eksperymentu, tak aby badani ich nie zjedli). Po tym wstępie uczestnicy wykonywali proste zadanie umożliwiające pomiar ich automatycznych uprzedzeń wobec czarnych (Sinclair et al., 2005). Polegało ono na wielokrotnym wskazywaniu (przez naciśnięcie odpowiedniego klawisza), czy wyświetlane na ekranie słowo to „dobry" czy „zły", ale przed każdym wyświetleniem eksponowano podprogowo (przez 17 milisekund) twarz rasy białej lub czarnej. Wskaźnikiem uprzedzeń rasowych było szybsze reagowanie na słowo „zły" niż „dobry" po wyświetleniu twarzy czarnej oraz szybsze reagowanie na słowo „dobry" niż „zły" po uprzednim wyświetleniu twarzy białej. Pomiary te wykazały, że ludzie upodabniali poziom swoich uprzedzeń do eksperymentatora lubianego, co nie występowało w wypadku eksperymentatora nielubianego. Co interesujące, tendencja ta miała charakter całkowicie automatyczny, ponieważ czasy eksponowania twarzy były na tyle krótkie, że badani w ogóle nie zdawali sobie z niego sprawy. Interesującym sposobem studiowania procesów społecznego podzielania rzeczywistości są badania nad zjawiskiem „powiedzieć znaczy uwierzyć" i jego wyznacznikami, o czym jest mowa w ramce Jak to się robi 18.

Krańcowym przypadkiem społecznego podzielania rzeczywistości jest zidentyfikowany przez Arie Rruglanskiego i współpracowników (2006)

Tabela 18.4. Składniki grupocentryzmu i empirycznie wykazane efekty wzrostu potrzeby domknięcia poznawczego (PDP)

Składnik	Efekty wzrostu PDP
Nacisk na jednolitość opinii w grupie	Wzrost PDP nasila pragnienie konsensu w grupie i odczuwaną presję na jego osiągnięcie, wzmaga próby wywierania wpływu na innych członków grupy i własne uleganie ich próbom wpływu.
Autokratyczne przywództwo i podejmowanie decyzji	Wzrost PDP nasila pojawianie się asymetrii w komunikacji i podejmowaniu decyzji (jedni członkowie grupy mówią i decydują coraz więcej, inni - coraz mniej); grupa akceptuje taką centralizację.
Nietolerancja różnorodności składu grupy	Wzrost PDP potęguje uleganie liderom, o ile są oni silnie typowymi członkami grupy.
Odrzucanie dysydentów i wzrost akceptacji konformistów	Wzrost PDP nasila odrzucanie osób o odmiennych niż grupa poglądach oraz opuszczających grupę (szczególnie aby dołączyć do innej, podobnej - w przeciwieństwie do odmiennej - grupy). Wzrost PDP zwiększa akceptację osób, które zmieniły poglądy na zgodne z opinią większości.
Nasilenie faworyzacji grupy własnej i deprecjacji grup obcych	Wzrost PDP nasila pozytywne oceny i uleganie sugestiom członków grupy własnej oraz negatywne oceny i opór wobec sugestii członków grup obcych; osoby o wysokiej PDP przejawiają silniejszą tożsamość grupową (np. patriotyzm).
Pociąg do grup przejawiających silne podzielanie rzeczywistości	Wzrost PDP zwiększa atrakcyjność osób o wzajemnie podobnych poglądach, o ile poglądy te są równocześnie podobne do własnych poglądów osoby badanej.
Konserwatyzm i przestrzeganie norm grupowych	Wzrost PDP nasila trwanie norm grupowych, opór wobec zmian i tendencje konserwatywne, takie jak prawicowość poglądów politycznych, religijność i opowiadanie się za istniejącym już porządkiem społecznym.
Lojalność w stosunku do własnej grupy zależna od stopnia, w jakim grupa dostarcza podzielanej rzeczywistości	Wzrost PDP nasila asymilację imigrantów do kultury nowego kraju, jeżeli w ich grupie odniesienia są członkowie nowej kultury, natomiast osłabia asymilację, jeżeli ich grupa odniesienia obejmuje głównie osoby z kraju pochodzenia.

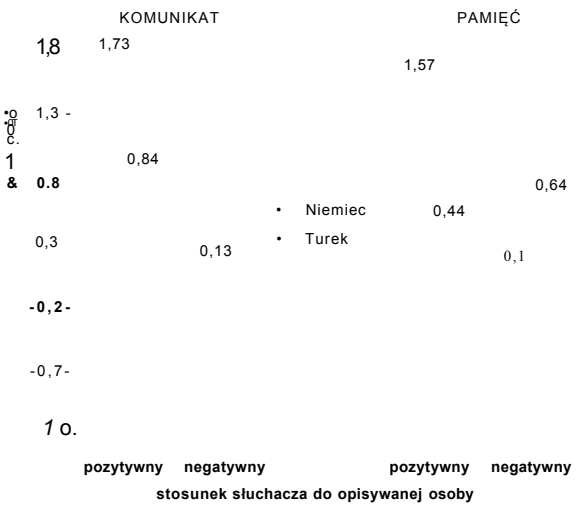
Źródło: na podstawie Kruglanski et al.; 2006; Mannetti et al., 2010.

„grupocentryzm" - zestaw ośmiu symptomów poznawczego i społecznego funkcjonowania grupy pojawiający się w sytuacji, kiedy staje się ona dla swoich członków dostarczycielem jasnej i pewnej wiedzy na temat rzeczywistości. Poszukiwanie wiedzy pewnej wynikać może z dużej potrzeby domknięcia poznawczego (zob. rozdz. 2.4.2) poszczególnych członków grupy, a także z konieczności podejmowania przez grupę intensywnych działań z powodu zagrożenia lub presji czasowej. Tabela 18.4 przedstawia poszczególne składniki grupocentryzmu i podsumowanie badań nad efektami wzrostu potrzeby domknięcia poznawczego, którą manipulowano, albo odpowiednio dobierając grupy (tak, aby składały się z członków o niskiej lub wysokiej potrzebie), albo stawiając je w odpowiedniej sytuacji wymagającej domknięcia (nacisk czasowy, zagrożenie, hałas).

Jak to się robi 18: Powiedzieć znaczy uwierzyć

Społeczne podzielanie rzeczywistości jest często studiowane za pomocą badań nad **zjawiskiem „powiedzieć znaczy uwierzyć"** polegającym na tym, że ludzie dostosowują wygłaszane komunikaty do tego, co myśli audytorium, takie dostosowanie zaś zniekształca pamięć pierwotnych informacji, na których te komunikaty się opierały. Standardowe badanie polega na tym, że uczestnicy otrzymują wieloznaczny opis zachowań pewnej osoby, które można interpretować w pozytywny lub negatywny sposób. Na przykład fragment: „Kiedy Donald już sobie coś postanowi, to dopnie swego, niezależnie od tego, ile czasu i wysiłku wymaga osiągnięcie cetu. Bardzo rzadko zmienia swoje decyzje nawet wtedy, kiedy sam lepiej by wyszedł na zmianie", można interpretować jako oznakę wytrwałości lub oślego uporu. Badani zapoznają się z szeregiem takich wieloznacznych opisów Donalda z prośbą, aby wyrobili sobie opinię na jego temat i wygłosili ją własnymi słowami do słuchaczy, o których „przypadkiem" dowiadują się, że lubią bądź nie lubią Donalda. Ponieważ zgodnie z regułami konwersacji mówcy starają się dostosować do swego audytorium, opinia o Donaldzie staje się bardziej pozytywna, kiedy jest kierowana do słuchaczy lubiących go niż nielubiących (Higgins i Rholes, 1978). Co ciekawsze, kiedy następnie poprosić badanych o odtworzenie początkowej informacji o Donaldzie, przypominają ją sobie jako bardziej zgodną z komunikatem, niż to miało miejsce w rzeczywistości. To znaczy, informacja jest przypomniana jako bardziej pozytywna przy pozytywnym niż negatywnym komunikacie. Ludzie wierzą zatem samym sobie - im lepiej o czymś mówimy, tym lepiej zaczynamy o tym myśleć. Zjawisko to występuje także wtedy, kiedy autorzy komunikatu są naocznymi świadkami jakiegoś zdarzenia - relacjonowanie go innym zniekształca jego pamięć w kierunku zgodnym z ocenami zawartymi w opowieści.

Późniejsze badania wykazały jednak, że zjawisko „powiedzieć znaczy uwierzyć" jest przejawem społecznego podzielania rzeczywistości i występuje tylko wtedy, kiedy wskutek komunikacji do takiego podzielania dochodzi (Echterhoff, Higgins i Lévine, 2009). Po pierwsze, pamięciowe zmiany początkowej informacji po komunikacie zachodzą jedynie wówczas, gdy badani są przekonani, że komunikat został skutecznie odebrany przez innych (pozwolił im rozpoznać Donalda wśród innych osób), natomiast nie pojawiają się przy komunikatach nieskutecznych, a więc gdy nie zaszło społeczne podzielanie rzeczywistości. Po drugie, zmiany pamięciowe występują tylko wtedy, kiedy osoba wygłaszająca komunikat jest motywowana do społecznego podzielania rzeczywistości ze swoimi słuchacza-; mi, a taka motywacja zanika w kontaktach z przedstawicielami grup obcych. Ilustrują to dane z ryciny 18.4 pochodzące z badania, w którym niemieccy studenci opisywali Donalda albo innemu Niemcowi, albo Turkowi (w Niemczech mieszka duża mniejszość turecka zachowująca swą odrębność). Lewa część ryciny świadczy o tym, że badani byli uprzejmi i dostosowywali. . swój komunikat do słuchacza niezależnie od tego, kto nim był - komunikat kierowany do słuchacza lubiącego Donalda był bardziej pozytywny, niż kiedy słuchacz go nie lubił. Natomiast z prawej części ryciny wynika, że następcze zniekształcenie pamięci informacji o Donaldzie występowało jedynie w komunikacie adresowanym do innego Niemca, ale nie do Turka. Innymi słowy, kiedy badani nie mieli motywacji do podzielania rzeczywistości, gdyż zwracali się do członka grupy obcej, nie miało ono miejsca. Zjawisko „powiedzieć znaczy uwierzyć" zanika także wtedy, kiedy ludźmi powodują jakieś inne, zewnętrzne w stosunku do rozumienia rzeczywistości motywy, takie jak rozbawienie audytorium czy uzyskanie zapłaty. Natomiast nasila się ono, kiedy ,udzie są ^ p e w ^ ja k rozumieć opisywaną sytuację, -, kiedy są przekonani, że inni członkowie grupy własnej są poznawczo kompetentni, czyli można z nimr zbudować trafne rozumienie sytuacji.



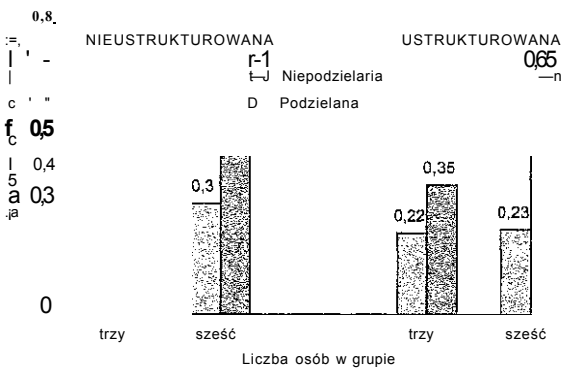
Rycina 18.4. Negatywność-pozytywność komunikatu (i pamięci) kierowanego do członka grupy własnej (Niemiec) lub obcej (Turek), w zależności ód tego, czy słuchacz ma pozytywny, czy negatywny stosunek do osoby.opisywanej

Źródło: Echterhoff et al., 2008, s. 8.

18.2.2. Komunikacja

Komunikacja w grupie służy dwóm głównym celom - utrzymaniu dobrych relacji wewnątrzgrupowych (spójności grupy) oraz zrealizowaniu celu, do którego grupa zmierza. Klasyczna teoria dysonansu poznawczego (Festinger, 1957) traktowała pojawienie się rozbieżności opinii w małej grupie społecznej jako źródło dysonansu na równi z ważnymi decyzjami czy rozbieżnością między prywatnymi opiniami jednostki a jej postępowaniem (zob. ramkę Teoria 7). Ponieważ dysonans jest stanem nieprzyjemnym, ludzie starają się go zredukować, przede wszystkim poprzez próby perswazji i przekonanie odstępców, by dołączyli do opinii większości. Pojawienie się rozbieżności opinii nasila więc intensywność komunikowania się w obrębie grupy, choć późniejsze badania wykazały, że równie skutecznym sposobem usuwania dysonansu jest uleganie opinii innych oraz - gdy to możliwe - opuszczenie dotychczasowej grupy i dołączenie do innej (Matz i Wood, 2005).

Oczywiście komunikacja jest też niezbędna do osiągania celów przez grupę, ponieważ prowadzi do dzielenia się przez jej członków posiadanymi informacjami. Kiedy informacje są rozdzielone między nich w taki sposób, że dopiero złożenie ich we wspólną pulę wystarcza do dobrego rozwiązania zadania, intensywność dzielenia się informacjami staje się silnym predyktorem (r = 0,46) skuteczności działań zespołowych, jak dowodzi metaanaliza kilkudziesięciu badań (Mesmer-Magnus i DeChurch, 2009). Problem jednak w tym, że członkowie zespołów zadaniowych często nie dzielą się informacjami. Przeciwnie, obserwuje się tendencyjną komunikację informacji podzielanych polegającą na tym, że przeciętny członek grupy częściej porusza w dyskusji i przekazuje innym te informacje, które oni już znają (a więc informacje podzielane), niż te, którymi dysponuje tylko on sam, a więc niepodzielane przez grupę (Stasser, 1992). Zjawisko to ilustrują wyniki eksperymentu, gdzie badani w trzy- lub sześcioosobowych grupach dyskutowali, którego z kilku kandydatów wybrać na prezesa studenckiej organizacji. Charakterystyka kandydatów zawierała po części takie informacje, które znane były wszystkim dyskutantom (informacje podzielane), a po części informacje, które znane były tylko jednemu z nich (informacje niepodzielane). Ponadto połowie grup nakazywano ustrukturować dyskusję w taki sposób, aby nie pominąć żadnej istotnej informacji o kandydatach, połowie zaś nie dawano tej dodatkowej instrukcji. Przebieg dyskusji nagrywano,



Rycina 18.5. Częstość dyskutowania informacji podzielanej i niepodzielanej przez innych w dyskusji grupowej

Skłonność do częstszego poruszania informacji znanej wszystkim niż tylko jednemu badanemu rośnie wraz ze wzrostem liczby osób w grupie oraz jest większa przy instrukcji nakazującej ustrukturowanie dyskusji (strona prawa) niż przy braku takiej instrukcji (strona lewa).

Źródło: Stasser, Taylor i Hanna, 1989, s. 73.

a następnie dokładnie analizowano. Analizy te wykazały trzy zależności przedstawione na rycinie 18.5. Po pierwsze, informacja podzielana była częściej poruszana w dyskusji od niepodzielanej. Po drugie, przewaga ta okazała się większa w grupach sześcio- niż trzyosobowych. Po trzecie, rosła ona przy instrukcji nakazującej strukturowanie dyskusji, czyli uważanie na to, by poruszyć wszystkie istotne informacje o kandydatach.

Krótko mówiąc, uczestnik grupowej dyskusji o wiele chętniej mówi o tym, o czym wszyscy i tak dobrze wiedzą, niż o niepowtarzalnych informacjach, które znane są tylko jemu samemu i których przekazanie mogłoby wnieść coś nowego do grupowej decyzji. Tendencja ta jest bardzo silna (r = 0,65) i stwierdzono ją w wielu badaniach (Mesmer-Magnus i DeChurch, 2009). Nadzieja na lepsze decyzje grup niż jednostek opiera się w dużym stopniu na założeniu, iż członkowie grupy dzielą się danymi, poszerzając pulę wspólnych zasobów informacyjnych. Tendencyjna komunikacja informacji podzielanych każe na te nadzieje spojrzeć sceptycznie, tym bardziej że nawet wysiłki, aby poruszyć wszystkie istotne informacje, skutkują efektem odwrotnym do zamierzeń.

Dlaczego ludzie częściej komunikują informacje podzielane? Pewną rolę może odgrywać sam rozkład prawdopodobieństw: informacja posiadana przez wielu członków grupy ma po prostu większą szansę pojawić się w dyskusji niż znana tylko nielicznym (Stasser, 1992). Tłumaczy to m.in., dlaczego komunikacja informacji podzielanych narasta w większych grupach, choć nie wyjaśnia innych zjawisk, jak to, że komunikacja informa-

cji podzielanych zwiększa się przy świadomych wysiłkach strukturowania dyskusji. Kluczową rolę odgrywa tu zupełnie inny czynnik, jakim jest budowanie własnego statusu - chęć pokazania się sobie i innym członkom grupy jako osoba kompetentna. Poruszanie informacji podzielanych 0 wiele lepiej nadaje się do takiego celu niż niepodzielanych - w wypadku tych pierwszych wartość informacji jest oczywista, gdyż wszystkim znana. Badania Gwen Wittenbaum i współpracowniczek (1999) wykazały, że podejmując decyzję, którego z kandydatów zatrudnić, członkowie działających wspólnie par oceniają informacje podzielane jako ważniejsze, bardziej istotne dla decyzji i trafniejsze od niepodzielanych informacji o kandydatach. Nie dziwi zatem, że osoby podające w dyskusji przede wszystkim informacje podzielane, są uważane za bardziej kompetentne (zarówno przez partnerów, jak i przez siebie) od osób podających informacje niepodzielane. Komunikacja informacji podzielanych jest zatem sposobem na podwyższanie własnego statusu w grupie: .potwierdza kompetencje zadaniowe jednostki w oczach partnerów (i własnych) oraz spotyka się z aprobatą i uznaniem członków grapy, którzy wzajemnie siebie wzmacniają w komunikowaniu tych właśnie informacji. Z analizy tej wynika ważny warunek ograniczający skłonność do częstszego podnoszenia informacji podzielanych - jeżeli członkowie grupy już się dobrze znają, to nie muszą ustalać i potwierdzać własnych kompetencji za pomocą tych aktów komunikacji. Ponieważ partnerzy już im ufają, mogą także podnosić informacje niepodzielane. W konsekwencji partnerzy dobrze się znający jeszcze przed przystąpieniem do zadania, chętniej dzielą się niepowtarzalnymi informacjami z resztą grupy, a większa skłonność do komunikowania informacji podzielanych zanika (Gruenfeld et al., 1996). Pokazuje to, jak istotnym zabiegiem jest budowanie zespołu z nieznających się osób, zanim przystąpią one do wspólnego wykonywania zadania.

18.2.3. Wpływy większości i mniejszości

Ważnym mechanizmem utrzymania grupy 1 jej spójności są wzajemne wpływy wywierane na siebie przez jej członków, w szczególności przez większość na mniejszość. Choć zawartość rozdziału na temat konformizmu (7.1.2) nie pozostawia wątpliwości, że większość wywiera silniejszy wpływ od mniejszości, a tego samego dowodzi metaanaliza dziesiątków badań nad tym problemem (Tanford i Penrod, 1984), niewątpliwie także mniejszość zdolna jest do oddziaływania na większość. Wystarczy chwila namysłu, aby stwierdzić, że wiele opinii wyznawanych przez większość miało w przeszłości charakter mniejszościowy - przed opanowaniem Europy przez chrześcijaństwo jego wyznawcy stanowili nieliczną garstkę, a zanim zaczęliśmy wbrew świadectwu zmysłów uważać, że Ziemia kręci się wokół Słońca, wszyscy wyznawali pogląd dokładnie przeciwny.

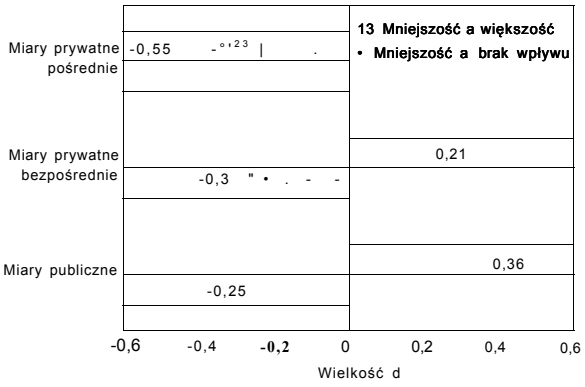
Wpływ mniejszości na większość może być skuteczny dzięki dwóm strategiom. Strategia pierwsza, proponowana przez Serge'a Moscoviciego (1980), to konsekwentne odstępstwo. Mniejszość wywiera skuteczny wpływ, jeżeli jest silnie zaangażowana w swoje poglądy i konsekwentna (nie zmienia swoich poglądów i prezentuje jednomyślność) oraz jeżeli pozostaje otwarta na argumenty większości, choć potrafi publicznie i dobrowolnie stanąć w obronie własnych poglądów i nie ugiąć się pod presją. Spośród tych proponowanych cech skutecznej mniejszości tylko rola konsekwencji zyskała sobie solidniejsze poparcie w dotychczasowych badaniach empirycznych. Jednak właśnie uporczywa nieustępliwość może być widziana jako tępy, stronniczy upór mniejszości i wywoływać tym silniejszy opór większości. Stąd też Hollander (1964) proponuje dwufazową strategię działania mniejszości. W fazie pierwszej odstępcy zachowują swoje poglądy dla siebie, a na zewnątrz ulegają większości, celem zyskania jej zaufania i akceptacji. Dopiero później, gdy nadejdzie właściwa chwila, ujawniają poglądy sprzeczne z opiniami większości, którą łatwiej będą mogli przekonać dzięki uprzednio uzyskanemu zaufaniu. Mimo wzajemnej sprzeczności obie te strategie okazują się skuteczne, nawet w obrębie tego samego badania. Wskazuje to, że choć zarówno konsekwentne odstępstwo, jak i odstępstwo poprzedzone początkowym uleganiem wystarczają do skutecznego wpływu mniejszości na większość, żadna z tych dwóch strategii nie jest jego warunkiem koniecznym.

Uwagę wielu badaczy absorbuje pytanie, czy wpływy mniejszości i większości dochodzą do skutku na mocy tych samych czy też różnych reguł i procesów psychicznych. Zwolennicy identyczności reguł rządzących wpływem większości i mniejszości podkreślają, że różnice między tymi wpływami mają charakter jedynie ilościowy. Zarówno większość oddziałuje na mniejszość, jak i odwrotnie, tyle że ten drugi wpływ pozostaje słabszy z tego powodu, że wywierany jest przez mniejszą liczbę osób (zob. ramkę Teoria 11). Zwolennicy odmienności reguł podkreślają natomiast jakościową różnicę procesów wzbudzanych przez oddziaływania większości i mniejszości. Moscovici

(1980) postawił interesującą hipotezę, że podczas gdy wpływy większości wywołują **uleganie** - konformizm zewnętrzny, czyli publiczne powtarzanie opinii większości przy niekoniecznej prywatnej ich akceptacji, wpływy mniejszości wywołują **konwersję** (nawrócenie) - rzeczywistą zmianę poglądów, niekoniecznie jednak ujawnianą w opiniach publicznie głoszonych przez jednostkę.

Istotnie, wiele badań wskazuje, że wpływy większości powodują silniejszą zmianę opinii głoszonych publicznie niż prywatnie wyznawanych „w cichości ducha", podczas gdy wpływy mniejszości są raczej ukryte, tj. silniejsza jest tu zmiana opinii prywatnie wyznawanych niż publicznie głoszonych. Metaanaliza prawie setki badań wykonana przez Wendy Wood i współpracowniczki (1994) dowiodła, że w wypadku miar prywatnych i pośrednich wpływy mniejszości są wręcz ponaddwukrotnie silniejsze od wpływów większości. Jak ilustruje rycina 18.6, przy miarach prywatnych bezpośrednich oraz miarach publicznych wpływ mniejszości był słabszy od wpływu większości, ale i tak istotnie przekraczał wartość zerową. Miary bezpośrednie odnoszą się przy tym wprost do kwestii, której wpływ dotyczy, miary pośrednie zaś - do kwestii treściowo powiązanych, ale nie identycznych z tą, która była przedmiotem wpływu (np. jeżeli zadanie eksperymentalne dotyczy podejmowania ryzykownych decyzji, to miarą bezpośrednią jest uleganie wpływowi w tych dylematach, przy których wywierano na badanego nacisk, by był bardziej skłonny do ryzyka, natomiast miarą pośrednią - skłonność badanego do ryzyka przy rozwiązywaniu innych, nowych problemów; Clark, 1988).

Wpływy mniejszości więc - bardziej niż wpływy większości - promieniują na inne treści powiązane ze sporną kwestią. Moscovici wyjaśnia to założeniem, że wpływ większości wywołuje proces wzajemnego porównywania sprzecznych opinii bez szczególnego skupiania uwagi na samej spornej kwestii. Uwaga i aktywność umysłowa ludzi poddanych naciskowi jest w tym przypadku skupiona raczej na osobach stanowiących większość. Natomiast wpływ mniejszości uruchamia proces walidacji (sprawdzania trafności) opinii, czyli poszukiwania, gdzie leży prawda, dzięki czemu uwaga i aktywność umysłowa ludzi koncentruje się na spornej kwestii. Badania empiryczne przekonują jednak, że wpływy mniejszości i większości różnią się nie tyle ilością, ile jakością wzbudzanej przez nie aktywności poznawczej. W szczególności seria badań Charlan Nemeth (1986) dowiodła, że jednostki poddane wpływowi mniejszości



Rycina 18.6. Wielkość wpływu mniejszości w porównaniu z wpływem większości i warunkami braku wpływu dla różnych typów miar uległości - wyniki metaanalizy

Wielkość *d* oznacza standaryzowaną różnicę między średnimi (uśrednioną dla wielu badań); ujemne wartości wskazują na silniejszy wpływ mniejszości, dodatnie wartości - na silniejszy wpływ większości.

Źródło: na podstawie danych w Wood et al., 1994.

zaczynają myśleć w bardziej twórczy, oryginalny sposób o przedmiocie sporu i kwestiach pokrewnych oraz potrafią samodzielnie znaleźć więcej poprawnych jego rozwiązań niż osoby poddane uprzednio wpływowi większości. Co ciekawe, różnice te występują nawet wtedy, kiedy mniejszość nie ma racji. Wszystko to sugeruje, że znalezienie się w sytuacji niezgody z mniejszością wywołuje bardziej kontrolowane procesy przetwarzania informacji, podczas gdy znalezienie się w sytuacji niezgody z opiniami większości wyzwala przetwarzanie bardziej automatyczne, częściej posługujące się heurystykami (zob. rozdz. 2). Odpowiedzialne za to mogą być co najmniej trzy różnice między mniejszością i większością (Maass, West i Cialdini, 1987).

Po pierwsze, mniejszość jest z natury rzeczy bardziej wyrazista i jawi się jako figura na tle większości. W znaczniejszym stopniu przyciąga uwagę, dzięki czemu jednostka bardziej świadomie przetwarza jej komunikaty, lepiej je pamięta (co wykazało kilka badań), a efekty tych komunikatów są bardziej długotrwałe.

Po drugie, mniejszość - przy wyrównaniu wszystkich innych czynników, takich jak status czy fachowość - jest **mniej** wiarygodna od większości: na ogół jakaś opinia wydaje się nam tym prawdziwsza, im więcej osób w nią wierzy. Badania nad perswazją pokazują natomiast, że ludzie w bardziej świadomy i zróżnicowany sposób przetwarzają komunikaty pochodzące z mało wiarygodnego źródła (z wyjątkiem bardzo ważnych kwestii, które zawsze przetwarzane są z większą uwagą). Natomiast

przekazy z wiarygodnego źródła są częściej przetwarzane nieuważnie i za pomocą takich heurystyk, jak „im więcej argumentów, tym lepiej" albo „im większy fachowiec, tym słuszniejsza opinia". Znalezienie się w opozycji do większości wywołuje ponadto silniejsze pobudzenie emocjonalne (stres) niż znalezienie się w opozycji do mniejszości. Stres wzbudzony własną opozycją w stosunku do większości może być na tyle silny, że będzie obniżał sprawność procesów umysłowych (zgodnie z prawem Yerkesa-Dodsona). Z kolei mniejsze pobudzenie spowodowane znalezieniem się w opozycji do mniejszości może sprawność tę poprawiać (również zgodnie z tym prawem).

Po trzecie wreszcie, niezłomność mniejszości jest bardziej jednoznaczna niż niezłomność większości. Kiedy mniejszość konsekwentnie głosi jakieś opinie, robi to wbrew presji większości - wbrew niebezpieczeństwu wyśmiania, odrzucenia czy agresji. Głosi zatem swoje poglądy, bo w nie wierzy. Kiedy tak samo konsekwentni są członkowie większości, nie jest już tak jasne, czy robią to dlatego, że w swoje poglądy wierzą, czy dlatego, że chcą uniknąć możliwych represji ze strony większości. Również z tego względu poglądy mniejszości zasługują na staranniejsze rozważenie.

Nie tylko więc presja większości skłania ludzi do uległości - również poglądy mniejszości wywołują zmiany, choć słabsze i ukryte. Ponieważ jednak poglądy mniejszości bardziej inspirują do naszego własnego nad nimi myślenia, mniejszość może na dłuższą metę okazać się skuteczna i skłonić większość do innowacyjności oraz porzucenia dotychczasowych poglądów.

18.3. Zadaniowe funkcjonowanie grupy

Wiele powodów każe sądzić, że działanie w grupach jest skuteczniejsze (zapewnia wyższy poziom wykonania zadań) od działań tych samych osób w pojedynkę. Oto najważniejsze z nich:

® działanie w grupie może zagrzewać uczestników do szczególnych wysiłków i wytrwałości zarówno dzięki wzajemnemu naśladownictwu, jak i dzięki „duchowi grupy" podwyższającemu jej morale;

® działanie w grupie pozwala na wykorzystanie rzadko spotykanych umiejętności ważnych dla rozwiązania zadania - im większa grupa, tym większa szansa, że znajdzie się w niej osoba obdarzona takimi umiejętnościami;

• bardziej sprawni członkowie grupy mogą kompensować niedostatki gorszych jej członków;

• „co dwie głowy, to niejedna" - na wiedzę grupy składa się suma wiedzy jej członków, a ponieważ ci często dysponują różnymi informacjami nieznanymi pozostałym, grupa jest mądrzejsza od „uśrednionej" jednostki;

® członkowie grupy mogą wzajemnie stymulować się intelektualnie i korygować swoje błędne decyzje, wiedza grupy tworzy więc nową, lepszą jakość.

Przy złożonych zadaniach intelektualnych, wymagających różnych rodzajów rozumowania, grupy - począwszy od trzyosobowych - faktycznie osiągają lepsze wyniki od nawet najlepszych jednostek (Laughlin et al., 2006). Metaanaliza badań pokazuje też, że działanie razem z innymi polepsza wyniki najgorzej sprawujących się członków grupy, stały dostęp do informacji o członkach lepiej funkcjonujących motywuje bowiem tych pierwszych do większego wysiłku (Weber i Hertel, 2007). Wiele badań nad zadaniowym funkcjonowaniem grup dowodzi jednak czegoś wręcz przeciwnego - że działanie w grupie często prowadzi do pogorszenia wyników w porównaniu z działaniem w pojedynkę. Rozważymy to na przykładzie trzech najlepiej zbadanych zjawisk dotyczących działań grupowych: wpływu samej obecności innych (facylitacja i hamowanie społeczne), wpływu działania razem z innymi (próżniactwo społeczne) i jakości decyzji podejmowanych przez grupy (polaryzacja grupowa i syndrom myślenia grupowego).

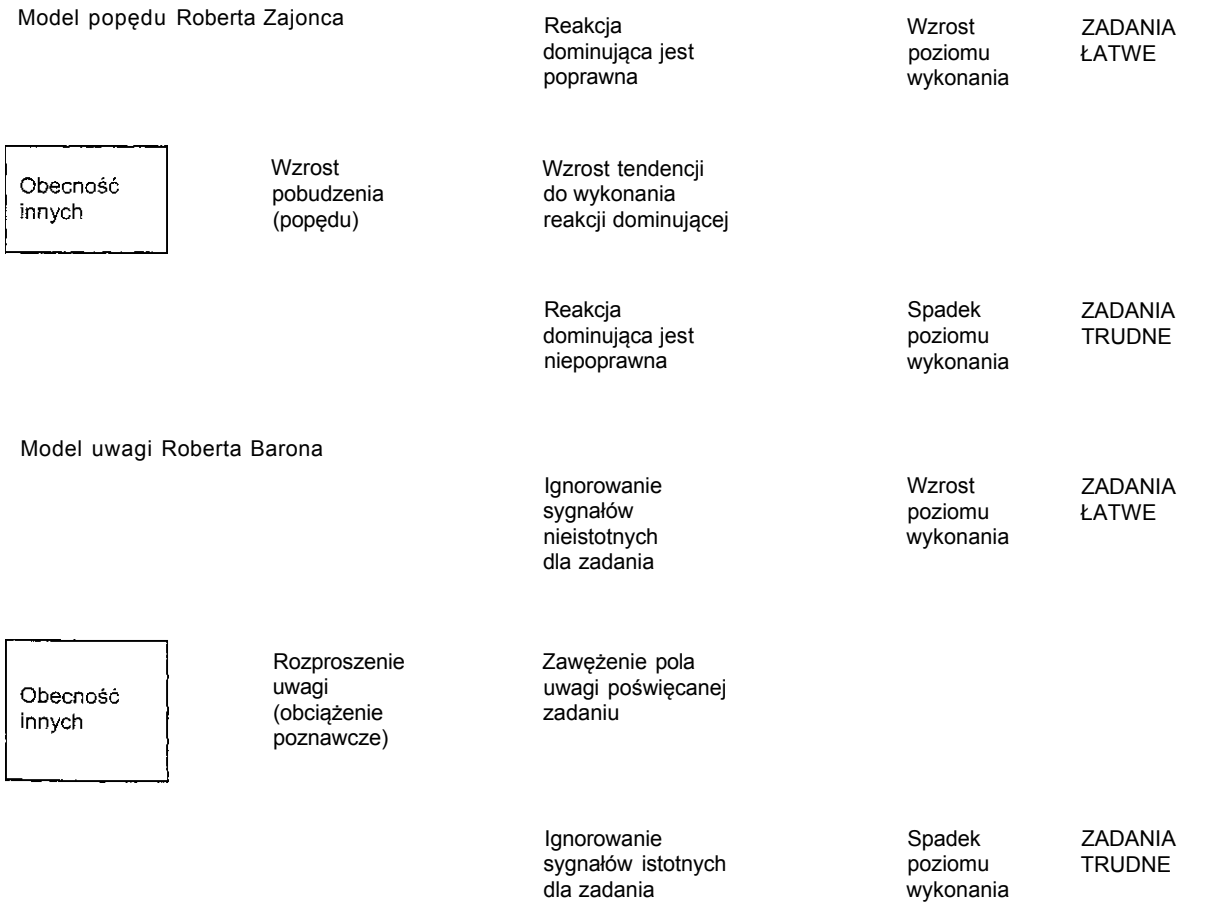
18.3.1. Facylitacja i hamowanie społeczne

Najprostszy aspekt działania grupowego wiąże się z samą obecnością innych ludzi. Istotę działania w grupie stanowi robienie czegoś wspólnie z innymi osobami, ale wstępem jest tu sama ich obecność. Jak sama obecność wpływa na funkcjonowanie zadaniowe jednostki? Próbę odpowiedzi na to pytanie podjął w roku 1898 Triplett w jednym z pierwszych badań psychologii społecznej, w którym dzieci nawijały żyłkę na kołowrotek - samotnie lub w obecności innych dzieci (zob. Bond i Titus, 1983). Te działające w obecności innych okazały się skuteczniejsze - w tym samym czasie nawinęły więcej żyłki od pracujących samotnie. Wzrost poziomu wykonania zadań pod wpływem obecności innych wykazano w wielu wczesnych badaniach i nazwano efektem facylitacji społecznej (czyli ułatwienia społecznego). Niemniej Pessin i Husband (1933), którzy prosili badanych o rozwiązywanie zagadek lub uczenie się sylab bezsensownych, stwierdzili, że obecność innych powoduje spadek poziomu wykonania w porów-

naniu z działaniem w samotności. Nazwano to efektem hamowania społecznego, który również wykazany został w wielu badaniach. W obliczu tak sprzecznych wyników psychologowie niemalże na 30 lat porzucili problematykę wpływu obecności innych na funkcjonowanie zadaniowe.

Nawrót zainteresowania tą problematyką nastąpił dopiero w latach 60. XX wieku pod wpływem Roberta Zajonca (1965), który przedstawił przekonującą próbę rozwiązania sprzeczności i wyjaśnienie mechanizmu, na mocy którego obecność innych wpływa na funkcjonowanie zadaniowe. Otóż zauważył on, że uczestnicy większości badań wykazujących efekt facylitacji wykonywali zadania łatwe (jak nawijanie żyłki), podczas gdy w badaniach wykazujących efekt hamowania proszeni byli o wykonanie zadań trudnych (jak rozwiązywanie zagadek). Ponadto założył, że sama obecność innych jest czynnikiem wzmagającym przeżywane pobudzenie, czyli działa na podobieństwo nasilonego popędu. Pozwoliło to odwołać się do ogólniejszej teorii Hulla-Spence'a zakładającej, że nasilenie popędu podnosi tendencje do wykonania reakcji dominującej w hierarchii reakcji wzbudzanych przez dowolny bodziec. Zajonc rozumował, że istotą zadań łatwych jest ich dobre wyuczenie, co oznacza, że dominująca reakcja w ich przypadku jest reakcją poprawną. Natomiast istotę zadań trudnych stanowi to, że wymagają one dopiero uczenia się, a dominująca reakcja ma charakter (jeszcze) niepoprawny. Obecność innych nasila więc w wypadku takich zadań reakcje niepoprawne i w rezultacie obniża poziom wykonania (ryc. 18.7).

Obecność audytorium podniesie zatem poziom gry świetnego pianisty, dla niego bowiem zagranie *Apassionaty* Beethovena jest zadaniem łatwym, w którym dominują reakcje poprawne, wzmagane pobudzeniem wywołanym przez widownię (właśnie z tego powodu koncertowe nagrania wybitnych wirtuozów często bywają lepsze od studyjnych). Dokładnie odwrotnie będzie w wypadku pianisty kiepskiego lub takiego, który dopiero uczy się grać *Apassionatę* - u niego dominują reakcje



Rycina 18.7. Dwa modele wyjaśniające wpływ obecności innych na wzrost skuteczności działania w zadaniach łatwych (facylitacja społeczna), a spadek w zadaniach trudnych (hamowanie społeczne). Model popędu ilustruje rozumowanie Zajonca (1980a); model uwagi - rozumowanie Barona (1986).

niepoprawne, również nasilane pobudzeniem wywoływanym przez audytorium. Teza Zajonca, iż obecność innych podnosi skuteczność działania w zadaniach łatwych, a obniża w zadaniach trudnych, okazała się generalnie prawdziwa w metaanalizie ponad 240 badań (Bond i Titus, 1983), gdzie wskaźnikiem skuteczności była albo szybkość wykonania, albo ilość produktu.

Dlaczego jednak obecność innych miałaby podnosić poziom pobudzenia, czyli ogólnej mobilizacji organizmu? Na pytanie to dawano trzy rodzaje odpowiedzi. Sam Zajonc (1980a) uważał, że wzrost ten jest wyrazem czujności i przygotowania do reakcji na potencjalne działania innych, pojawiających się w otoczeniu osób, nawet kiedy jednostka z nimi nie rywalizuje ani nie spodziewa się po nich żadnych zysków lub strat (takich jak aprobata czy odrzucenie). Odpowiedź druga jest taka, że pojawiający się inni wzbudzają w jednostce lęk przed oceną - ich obecność sygnalizuje perspektywę bycia ocenianym i możliwość oceny negatywnej (Cottrelł, 1972). Choć koncepcja lęku przed oceną wydaje się całkiem rozsądna, w większości badań empirycznych nie zyskała ona potwierdzenia. Na przykład efekty facylitacji przy zadaniu łatwym i hamowania przy zadaniu trudnym występują nawet w obecności osoby, która nie jest w stanie ocenić poziomu wykonania, gdyż - pod jakimś pretekstem - ma zasłonięte oczy i słuchawki na uszach (Schmitt et al., 1986). Również w cytowanej już metaanalizie Bonda i Titus (1983) nie udało się wykryć istotnego zwiększenia efektów obecności innych w warunkach nasilających lęk przed oceną. Wzrost kompetencji obserwatorów w sprawie, której dotyczy zadanie, zapewne wzmaga lęk przed oceną, nie powoduje jednak wzrostu efektu facylitacji w zadaniach łatwych, a hamowania w zadaniach trudnych. Przemawia to raczej za tezą Zajonca, że liczy się sama obecność innych, a nie za tezą Cottrella, że liczy się lęk przed negatywną oceną, jaką mogą oni wydać. Podobną wymowę ma także fakt, że efekty facylitacji-hamowania występują także u zwierząt, w tym u... karaluchów (Zajonc, Heingartner i Herman, 1969), które raczej trudno podejrzewać o lękanie się, jak wypadną w oczach innych.

Trzecie wyjaśnienie wzrostu pobudzenia zakłada, że pojawienie się innych osób (czy osobników własnego gatunku) przyciąga uwagę, szczególnie wtedy, kiedy jednostka pragnie porównywać swoje wyniki z ich rezultatami. Powoduje to konflikt między koniecznością poświęcania uwagi zadaniu a poświęcania jej innym obecnym osobom (Sanders, Baron i Moore, 1978). Podobnie jak każdy inny konflikt, również ten skutkuje wzrostem ogólnego pobudzenia przeżywanego przez jednostkę. Wyjaśnienie to stosuje się zarówno do ludzi, jak i zwierząt, a przemawia za nim fakt, że efekty facylitacji-hamowania pojawiają się tylko wtedy, gdy zadanie ma taki charakter, że zwracanie uwagi na innych odciąga od niego uwagę (nie wszystkie zadania tego wymagają - na przykład podczas wygłaszania wykładu zwracanie uwagi na audytorium jest integralnym elementem zadania). Najciekawsze jest jednak to, że myślenie w kategoriach uwagi umożliwia odmienne wyjaśnienie efektów obecności innych zupełnie pomijające pojęcie pobudzenia (Baron, 1986). Jak ilustruje dolna część ryciny 18.7, pojawienie się innych prowadzi do rozproszenia uwagi i stanowi dodatkowe obciążenie umysłowe dla osoby skupionej na jakimś zadaniu. Wiadomo, że obciążenie umysłowe samo w sobie staje się przyczyną zawężenia pola uwagi i pomijania pewnych bodźców. Kiedy zadanie jest proste, oznacza to, że tylko nieliczne istotne sygnały wymagają uwagi, a zawężenie pola uwagi powoduje pomijanie sygnałów i tak nieistotnych dla zadania, co skutkuje wzrostem skuteczności działania. Kiedy jednak zadanie jest złożone, oznacza to konieczność obdarzania uwagą wielu istotnych sygnałów, a zawężenie pola uwagi powoduje pomijanie także pewnych istotnych sygnałów, co skutkuje spadkiem poziomu wykonania.

Jak ilustruje rycina 18.7, oba modele przewidują, że obecność innych podwyższa skuteczność działania w zadaniach łatwych, a obniża ją w zadaniach trudnych. Różnią się one jednak postulowanym mechanizmem psychologicznym tej zależności (pobudzenie kontra uwaga) oraz w odmienny sposób pojmują istotę zadań łatwych i trudnych. W modelu Zajonca podstawą ich rozróżnienia jest poprawność dominującej reakcji w odpowiedzi na bodźce tworzące zadanie. W modelu Barona jest nią liczba istotnych sygnałów (bodźców) koniecznych do uwzględnienia podczas rozwiązywania zadania. Prawie wszystkie dotychczasowe badania potwierdzają w jednakowym stopniu oba modele teoretyczne, jako że wykorzystywane w nich zadania łatwe w pierwszym sensie (poprawna reakcja dominująca) były także łatwe i w drugim sensie (niewielka liczba sygnałów istotnych). Podobnie nakładało się dwojakie rozumienie zadań trudnych. Istnieją jednak zadania, w których dominująca reakcja jest niepoprawna, choć wymagają one uwzględnienia bardzo nielicznych - tylko dwóch - sygnałów. Przykładem służy tu tzw. zadanie Stroopa - badanych prosi się o jak najszybsze nazwanie koloru, jakim wydrukowane są po-

kazywane im słowa lub znaki. Jeżeli pokazywane słowo CZERWONY wydrukowane jest zielonym tuszem, to identyfikacja zieleni zajmuje więcej czasu niż przy ekspozycji wydrukowanych na zielono znaków kontrolnych, takich jak ++++++++. Gdy treść słowa odnosi się do czerwieni, opóźnia to rozpoznanie zielonego koloru, jakim jest ono wydrukowane. Ten klasyczny **efekt interferencji** Stroopa był przedmiotem dosłownie setek badań, ponieważ pokazuje sposób, w jaki zautomatyzowane i nieintencjonalne procesy poznawcze (czytanie słów i przetwarzanie ich treści) mogą utrudniać procesy intencjonalne i kontrolowane (nazywanie kolorów). W zadaniu Stroopa reakcją dominującą jest niewątpliwie przetwarzanie treści słowa - dowodzi tego efekt interferencji, czyli spadek szybkości identyfikacji koloru pod wpływem treści słowa oznaczającego inny kolor. Jest to jednak reakcja niepoprawna, zadanie badanych polega bowiem na identyfikacji koloru, a nie treści słowa. Z punktu widzenia teorii Zajonca jest to zadanie trudne - obecność innych powinna więc obniżać sprawność działania. Natomiast z punktu widzenia teorii Barona jest to zadanie łatwe (wymaga uwzględnienia tylko dwóch sygnałów, z których jeden - znaczenie słowa - pozostaje nieistotny), obecność innych powinna zatem podwyższać sprawność działania, jako że ograniczenie pola uwagi prowadzi do ignorowania sygnału nieistotnego. Seria eleganckich badań Pascala Hugueta i współpracowników (1999) przekonuje, iż obecność innych powoduje w zadaniu Stroopa wzrost poziomu wykonania, czyli ułatwia badanym ignorowanie treści słów (spadek efektu interferencji). Wyniki te są zgodne z modelem uwagi, choć trudno je wytłumaczyć w kategoriach pobudzenia.

Wyjaśnienie efektów facylitacji-hamowania w kategoriach popędowego modelu Zajonca jest powszechnie przyjmowane. Jednakże niewiele danych dowodzi zakładanej przez ten model roli pobudzenia. Na przykład w cytowanej metaanalizie Bonda i Titus (1983) nie udało się stwierdzić mierzonego wskaźnikami fizjologicznymi (takimi jak potliwość dłoni czy tempo akcji serca) wzrostu pobudzenia pod wpływem obecności innych w zadaniach łatwych, choć stwierdzono go w zadaniach trudnych. Gdyby model Zajonca był w pełni trafny, wzrost pobudzenia w obecności innych powinien się pojawiać niezależnie od poziomu trudności zadania. Natomiast wiele badań dowodzi zakładanej przez Zajonca roli trudności zadania, choć możliwe, że ostatecznym jej wyjaśnieniem są raczej mechanizmy uwagi niż wzbudzania popędu. Wreszcie, istotną rolę odgrywają też różnice indywidualne - sama obecność innych poprawia funkcjonowanie osób o wysokiej samoocenie i ekstrawertywnych, natomiast pogarsza funkcjonowanie osób z niską samooceną i skłonnościami do neurotyzmu (Uziel, 2007). Inni przeszkadzają więc osobom nastawionym negatywistycznie, pomagają zaś nastawionym pozytywnie i to niezależnie od stopnia trudności zadania.

18.3.2. Próżniactwo społeczne

Nieco bardziej złożona od samej obecności innych jest sytuacja działania wspólnie z nimi. Prawdopodobnie pierwsze badanie na ten temat wykonał francuski inżynier rolny nazwiskiem Ringelmann w roku 1920 (Kravitz i Martin, 1986). Prosił on robotników, aby ciągnęli linę z maksymalną siłą, na jaką ich stać, i stwierdził, że w zespołach trzyosobowych wkładali w to zadanie 85% wysiłku (za 100% przyjął poziom wykonania w pojedynkę), w zespołach ośmioosobowych zaś - zaledwie 49%. Im więcej ludzi równocześnie wykonuje jakąś pracę, tym gorszy rezultat uzyskują w porównaniu z tym, co wynikałoby z dodawania ich rezultatów uzyskiwanych indywidualnie. Ten efekt próżniactwa społecznego (efekt Ringelmanna) dotyczy kolektywnie uzyskiwanych wyników w zadaniach tak różnych, jak ciągnięcie liny, krzyczenie i klaskanie, a nawet wymyślanie nowych zastosowań dla różnych obiektów, czyli „burza mózgów" (tab. 18.5). Metaanaliza licznych badań (Karau i Williams, 1993) wykazała, że efekt próżniactwa społecznego pozostaje bardzo rzetelny (powtarzalny z badania na badanie) i silny, szczególnie w warunkach, w których jest teoretycznie przewidywany.

W bardzo wpływowej analizie zadaniowego funkcjonowania grupy Steiner (1972) wskazał, że spadek rezultatów osiąganych w warunkach działania razem z innymi może wynikać albo ze

Tabela 18.5. Efekt próżniactwa społecznego: spadek poziomu wykonania różnych zadań pod wpływem wzrostu liczby działających razem osób (w odsetkach poziomu osiąganego przy działaniach w pojedynkę)

Rodzaj zadania (źródło)	Liczba osób działających razem							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Ciągnięcie liny Ringelmann[1]	100		85					49
Ciągnięcie liny[2]	100	91	82			78		
Krzyczenie i klaskanie[3]	100	71		51		40		
Burza mózgów*[4]	100	84						

Źródło: [1] za Kravitz i Martin, 1986; [2] Ingham et al., 1974; [3] Latane, Williams i Harkins, 1978; [4] Harkins, 1987.

zmniejszenia motywacji działających jednostek, albo ze strat spowodowanych niedoskonałą koordynacją ich wysiłków (kiedy na przykład jedna osoba odpoczywa, gdy druga ciągnie linę). Choć Steiner preferował wyjaśnienie w kategoriach strat koordynacyjnych, wiele badań świadczy o tym, że efekt próżniactwa wynika głównie ze spadku indywidualnej motywacji. Na przykład próżniactwo występuje także wtedy, gdy badani są tylko przekonani, że działają razem z innymi, choć w rzeczywistości działają w pojedynkę (np. z zawiązanymi oczami; Ingham et al., 1974), nie może być więc mowy o stratach koordynacyjnych.

Efekt próżniactwa w dużym stopniu zainspirował Bibba Łatane do sformułowania teorii wpływu społecznego (zob. ramkę Teoria 11). Jeżeli potraktować eksperymentatora proszącego badanych o wydatkowanie wysiłku jako źródło wpływu społecznego, to efekt próżniactwa można wyjaśnić twierdzeniem tej teorii, że wpływ jest tym słabszy, im większa jest liczba osób, na które się rozkłada. Teoria oddziaływań społecznych nie precyzuje jednak, na mocy jakich procesów psychicznych oddziaływania te dochodzą do skutku, pozostawia więc pewien niedosyt intelektualny.

Najbardziej zadowalającym wyjaśnieniem próżniactwa wydaje się model kolektywnego wysiłku, który zaproponowali Steven Karau i Kipling Williams (1993). Według niego wielkość motywacji do podejmowania wysiłków przez składające się na kolektyw jednostki zależy od trzech czynników: 1) przekonania, że wzrost własnego wysiłku

Tabela 18.6. Najważniejsze czynniki modyfikujące efekt próżniactwa społecznego (EPS), czyli spadek poziomu wykonania pod wpływem działania razem z innymi

Czynnik	Jak działa	Dlaczego działa
Identyfikowalność wkładu jednostki	EPS zanika, jeżeli można zidentyfikować indywidualny wkład jednostki. Pozostaje umiarkowany, jeżeli indywidualnego wkładu nie można zidentyfikować.	Jednostka unika odrzucenia społecznego, a dąży do uzyskiwania pozytywnych informacji o sobie.
Ważność zadania	EPS zanika przy silnie angażujących zadaniach, jest umiarkowany przy zadaniach średnio angażujących oraz silny przy zadaniach słabo angażujących.	Przy zadaniach ważnych (interesujących, związanych z ja) nie następuje efekt rozproszenia odpowiedzialności.
Ważność grupy	EPS zanika, jeżeli grupa jest bardzo ważna, jest umiarkowany w grupach średnio ważnych, silny w grupach nieważnych.	Jeżeli jednostka identyfikuje się z grupą, to ceni sobie wyniki nie tylko własne, lecz także grupowe.
Grupa jest oceniana jako całość	EPS zanika, jeżeli grupa jest oceniana jako całość; pozostaje umiarkowany, jeżeli grupa nie jest oceniana.	Jeżeli jednostka identyfikuje się z grupą, to ceni sobie wyniki nie tylko własne, lecz także grupowe.
Oczekiwany poziom wykonania innych	EPS zanika przy przekonaniu, że inni członkowie grupy osiągną niski poziom wykonania; pozostaje umiarkowany przy oczekiwaniu średniego bądź wysokiego poziomu wykonania innych.	Jednostka kompensuje niedostatki innych wzmaganiem własnego wysiłku, szczególnie w wypadku ważnych zadań; wówczas pojawia się znaczny zysk motywacyjny, czyli odwrotność EPS.
Niepowtarzalność wkładu jednostki	EPS zanika przy przekonaniu, że własny wkład jest niepowtarzalny; pozostaje umiarkowany, gdy jednostka sądzi, że jej wkład może zostać zastąpiony wkładem innych.	Jeżeli działania jednostki może wykonać ktoś inny, spada spostrzegana przez niąinstrumentalność tych działań, a w konsekwencji i motywacja do wysiłku.
Wielkość grupy	EPS rośnie wraz ze wzrostem liczebności grupy wykonującej zadanie (tylko w grupach złożonych z mężczyzn).	Różne wyjaśnienia.
Płeć	EPS słabnie (ale pozostaje istotny) w grupach złożonych z samych kobiet, jest istotnie wyższy w grupach mieszanych, a najwyższy w grupach obejmujących samych mężczyzn.	Mężczyźni są zorientowani bardziej indywidualistycznie i rywalizacyjnie od kobiet zorientowanych na kolektyw i współpracę.
Kultura	EPS słabnie (ale pozostaje istotny) w grupach azjatyckich; pozostaje umiarkowany w grupach ze społeczeństw Zachodu.	Kultury Zachodu są zorientowane bardziej indywidualistycznie, a kultury Wschodu - bardziej kolektywistyczne.
Złożoność zadania	EPS zanika przy zadaniach złożonych; pozostaje silny przy zadaniach prostych.	Obecność innych (stanowiących źródło wpływu) nasila pobudzenie, a w konsekwencji poziom wykonania zadań prostych.

Ta sama metaanaliza wykazała, że na wielkość EPS nie wpływał: 1) rodzaj wysiłku wymaganego od badanych (fizyczny, percepcyjny, umysłowy); 2) intra- bądź interindywidualny charakter planu eksperymentalnego.

Źródło: na podstawie metaanalizy w Karau i Williams, 1993.

pociąga za sobą wzrost poziomu wykonania całej grupy; 2) przekonania o instrumentalności poziomu wykonania, czyli o tym, że wzrost poziomu wykonania grupy jest instrumentem powiększania jej zysków, oraz 3) przekonania o wielkości własnych korzyści, w tym oczekiwania jednostek, że zyski całej grupy przekładają się na ich własne zyski. Zyski jednostki obejmują przy tym nie tylko dobra materialne zdobyte przez grupę, lecz także dobra psychiczne, głównie w postaci wzrostu samooceny wynikającego z akceptacji innych oraz z nabywania pozytywnej tożsamości społecznej dzięki identyfikacji z cenioną grupą. U podłoża modelu leży założenie, że jednostka dąży do maksymalizacji własnych oczekiwanych zysków, działanie w grupie zaś stwarza co prawda okazję pojawienia się nowych dóbr (aprobata społeczna), ale może też na różne sposoby osłabiać wymienione trzy przekonania. Na przykład jednostka może się czuć „zagubiona w tłumie" i łatwa do zastąpienia przez innych, a wskutek tego sądzić, że jej wysiłek słabo przekłada się na poziom wykonania całej grupy. Może też uważać, że wzrost liczebności grupy prowadzi do spadku dóbr, jakie przypadną jej w udziale, nawet gdyby grupa odniosła sukces (spadek przekonania o własnych korzyściach).

Model kolektywnego wysiłku nie jest szczególnie precyzyjny, ale dość dobrze pasuje do wyników rozległej metaanalizy przeprowadzonej przez autorów. Jak wskazuje tabela 18.6, analiza ta ujawniła dużą liczbę moderatorów efektu próżniactwa, czyli czynników decydujących o jego spadku lub zaniku. (Ponieważ próżniactwo traktowane jest jako swoista choroba społeczna, wszystkie badania nad tym problemem dotyczyły czynników hamujących, a nie nasilających to zjawisko.) Choć efekt próżniactwa niewątpliwie istnieje, łatwo także zanika, w szczególności w warunkach sprzyjających dużej spójności grupowej i silnej identyfikacji jednostki z grupą. Czynnikiem najsilniej modyfikującym efekt próżniactwa jest możliwość identyfikacji indywidualnego wkładu jednostki we wspólny wynik grupy. Wiele badań dowodzi, że sama możliwość zidentyfikowania wkładu jednostki, czy to przez innych, czy to przez nią samą, zwykle wystarcza do zaniku próżniactwa, jeżeli tylko istnieje jakiś jasno określony standard, do którego wkład ten może zostać przyrównany (Harkins i Szymański, 1987). Wskazuje to, że świadomość własnego próżniactwa jest dla ludzi nieprzyjemna, podobnie jak świadomość, że inni o próżnowaniu się dowiedzą. Co więcej, w pewnych warunkach efekt próżniactwa ulega odwróceniu - podczas działania razem z innymi są osiągane wyższe wyniki niż w pojedynkę, co Karau i Williams nazywają efektem kompensacji społecznej. Efekt ten występuje, kiedy działająca razem grupa jest spójna, a jej członkowie spodziewają się po partnerach niskiego poziomu wykonania.

Aż jedna czwarta spośród 78 badań analizowanych przez Karaua i Williamsa (1993) dotyczyła generowania twórczych lub przynajmniej licznych rozwiązań sytuacji problemowych, takich jak znajdowanie nowych zastosowań dla cegły albo przewidywanie, co by było, gdyby ludzie mieli dwa dodatkowe kciuki. Procedura generowania pomysłów razem z innymi nazywana jest burzą mózgów i zalecana jako technika nasilająca twórczość, choć sami badacze tej ostatniej odnoszą się do niej dość sceptycznie (Nęcka, 2001). Warunkiem jej skuteczności jest rozdział tworzenia pomysłów od oceny ich jakości - zawieszenie krytyki cudzych i własnych pomysłów, nastawienie na tworzenie pomysłów licznych i nawet nieprawdopodobnych, zachęcanie do ich kombinowania i polepszania. W takiej atmosferze może się pojawić swoista reakcja łańcuchowa - uczestnicy sesji mogą się nawzajem inspirować do oryginalnych pomysłów dzięki aktywizowaniu nietypowych skojarzeń. Jednakże badania analizowane przez Karaua i Williamsa nie tylko przeczą skuteczności burzy mózgów, ale w znacznej większości dowodzą wręcz, że grupy tworzą mniej pomysłów niż poszczególne osoby działające w pojedynkę, a identyczne wnioski przyniosły i inne metaanalizy (Mullen, Johnson i Salas, 1991). Jest to dość zaskakujący wynik, w świetle zarówno powszechnego zalecania burzy mózgów, jak i przekonujących przesłanek teoretycznych pozwalających oczekiwać nasilenia twórczości wskutek stymulacji intelektualnej przez ekspozycję na cudze pomysły. Ich wysłuchiwanie może bowiem aktywizować pojęcia na tyle odległe od idei stanowiącej istotę rozważanego problemu, że nigdy nie zostałyby zaktualizowane i wykorzystane bez zewnętrznej stymulacji ze strony innych uczestników burzy mózgów.

Rozwiązanie zagadki, dlaczego burza mózgów zmniejsza liczbę twórczych pomysłów, choć powinna ją zwiększać, tkwi w licznych czynnikach, które w normalnej sytuacji grupowej hamują produktywność jednostek (Nijstad i Stroebe, 2006). Należy do nich występujący mimo instrukcji lęk przed cudzą oceną własnych pomysłów oraz spadek indywidualnej motywacji przy nieidentyfikowalnym wkładzie jednostki we wspólny wynik (czyli podstawowy mechanizm próżniactwa społecznego). Ponadto różni członkowie grupy nie mogą mówić równocześnie, a oczekiwanie na

swoją wypowiedź sprzyja zapominaniu lub odrzucaniu własnych pomysłów. Trudno też równocześnie przetwarzać dane o cudzych pomysłach i generować własne - konieczność wysłuchiwania tych pierwszych może więc hamować tworzenie drugich. A także odwrotnie - konieczność myślenia o własnych pomysłach hamuje wysłuchiwanie cudzych i uleganie ich dobroczynnemu wpływowi. Wskazuje na to **efekt** następnego w **kolejce** - spadek uwagi przykładanej do cudzej wypowiedzi i gorsze zapamiętywanie jej treści przez osoby, które same bezpośrednio po niej mają się wypowiadać (Bond, 1985). Przygotowywanie własnej wypowiedzi pochłania część zasobów umysłowych, uniemożliwiając poświęcenie pełnej uwagi wypowiedziom innych. Badania empiryczne dowodzą, że dopiero skupienie uwagi na cudzych wypowiedziach (za sprawą instrukcji zapowiadającej sprawdzanie stopnia ich zapamiętania) skutkuje przyrostem liczby grupowo produkowanych pomysłów i to tym bardziej, im więcej cudzych pomysłów jednostki wysłuchują podczas sesji (Dugosh et al., 2000).

Burza mózgów okazuje się więc skuteczna, jeżeli zablokować działanie czynników hamujących możliwość wykorzystania cudzych pomysłów. Najczęściej jednak takie czynniki stanowią normalny element procesów grupowych i w związku z tym większość sesji burzy mózgów jest mniej skuteczna od działania w pojedynkę. Dlaczego mimo to tak powszechne jest przekonanie o skuteczności burzy mózgów? Po pierwsze, sami uczestnicy takich sesji ulegają złudzeniu wzrostu produktywności - choć grupy tworzą mniej pomysłów niż osoby działające w pojedynkę, ich uczestnicy bardziej są przekonani o własnej produktywności (Paulus i Dzindolet, 1993) - zapewne wskutek pochlebnych dla siebie porównań społecznych: ponieważ większość uczestników grupy tworzy niewiele pomysłów, większość widzi, że jest albo lepsza, albo przynajmniej bliska przeciętnej, natomiast osoby działające w pojedynkę nie mają możliwości dostarczenia sobie takiej pochlebnej informacji. Ponadto posiadanie złej techniki (nasilania twórczości) jest lepsze od nieposiadania żadnej, a grupowe doświadczanie przeżyć jest dla ludzi po prostu cenniejsze i subiektywnie bardziej znaczące od wielu doświadczeń indywidualnych. Dotyczy to nie tylko burzy mózgów, lecz także innych doświadczeń grupowych, takich jak treningi interpersonalne, komunikacyjne czy negocjacyjne. Uczestnicy takich przedsięwzięć są z reguły przekonani o ich dobroczynnych skutkach, choć obiektywnych dowodów na rzeczywisty przyrost umiejętności zwykle brak.

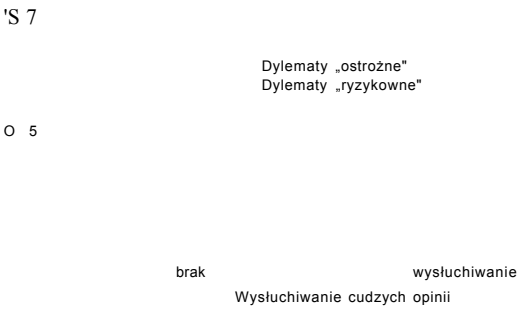
Ogólnie rzecz biorąc, efekt próżniactwa społecznego - dotykający także grupowej burzy mózgów - jest rodzajem choroby społecznej, choć znamy też skuteczne na nią lekarstwa. W celu uniknięcia próżniactwa należy tak zorganizować sytuację, aby można było zidentyfikować indywidualny wkład każdej z działających osób. Nie zawsze jest to możliwe, ale na szczęście mamy jeszcze jedną grupę „lekarstw", w postaci nasilania identyfikacji jednostki z grupą - przez zwiększanie ważności wykonywanych zadań i przekonania ludzi o niepov/ta.rzalności ich wkładu albo przez podwyższanie atrakcyjności grupy dla jednostki, co skutkuje wzrostem spójności grupy.

18.3.3. Decyzje grupowe

Szczególnym przypadkiem realizacji zadań wspólnie z innymi jest grupowe podejmowanie decyzji. Przed laty James Stoner (1968) zaobserwował, że grupy podejmują decyzje bardziej ryzykowne od pojedynczych osób, co nazwano „ryzykownym przesunięciem". Z powodu jego wyraźnej sprzeczności z potocznym przekonaniem, że „co dwie głowy, to nie jedna", zjawisko to wzbudziło tak wielkie zainteresowanie psychologów, iż w ciągu pierwszych 10 lat po odkryciu sformułowano ponad 10 różnych jego wyjaśnień i przystąpiono do ich empirycznego sprawdzania. Badania te ujawniły, że grupy formułują decyzje nie tyle bardziej ryzykowne niż jednostki, ile bardziej krańcowe, co nazwano polaryzacją grupową (czyli „uskrajnieniem").

Zjawisko polaryzacji ilustrują przedstawione na rycinie 18.8 wyniki badań, których uczestnicy podejmowali decyzje za bohaterów przedstawionych im historyjek. Dylematy dobrano w taki sposób, że albo skłaniały do ostrożności (czy celem szybkiego wzbogacenia się bohater miałby sprzedać swą polisę ubezpieczeniową na życie, a pieniędzmi zagrać na giełdzie), albo do ryzyka (czy celem zrobienia kariery literackiej bohater miałby porzucić dotychczasową pracę zarobkową i żyjąc z oszczędności, poświęcić się pisaniu przyszłego bestsellera). Jak ilustruje rycina, badani wysłuchujący cudzych argumentów, podejmowali decyzje bardziej krańcowe - ostrożniejsze przy dylematach skłaniających do ostrożności, bardziej ryzykanckie przy dylematach zachęcających do ryzyka.

Ogólnie rzecz biorąc, zjawisko **polaryzacji grupowej** polega więc na zajmowaniu przez grupę stanowiska bardziej skrajnego od stanowiska jednostek, co przejawia się na trzy sposoby: 1) grupy podejmują bardziej krańcowe decyzje niż ich in-



Rycina 18.8. Polaryzacja grupowa: po wysłuchaniu cudzych argumentów decyzje jednostek stają się bardziej krańcowe - ostrożniejsze przy dylematach skłaniających do ostrożności, a mniej ostrożne przy dylematach skłaniających do ryzyka

Źródło: Myers, 1978, s. 560.

dywiduałni członkowie działający w samotności; 2) poglądy indywidualnych członków grupy stają się bardziej krańcowe po dyskusji z innymi (pod warunkiem, że opinie wszystkich już na wstępie są podobne); 3) rywalizacja grupowa jest silniejsza niż rywalizacja indywidualna (co nazywane jest zjawiskiem nieciągłości grupowej - zob. rozdz. 16.2.3).

Innym rezultatem intensywnych badań nad odkryciem Stonera była eliminacja znacznej większości jego wyjaśnień jako nietrafnych. Odrzucono wyjaśnienie w kategoriach rozpraszania odpowiedzialności między różnych członków grupy (które tłumaczy wzrost ryzykanctwa, ale nie wzrost ostrożności), a także wyjaśnienie w kategoriach zwiększającego się zaangażowania w pozycję zajmowaną podczas dyskusji grupowej (wyniki przedstawione na rycinie 18.8 pokazują, że wystarcza samo wysłuchiwanie argumentów bez dyskusji). Współcześnie na placu boju zostały dwa główne wyjaśnienia polaryzacji grupowej: koncepcja argumentacji perswazyjnej i porównania społeczne. Koncepcja argumentacji perswazyjnej upatruje powody polaryzacji w uzyskiwaniu przez jednostki od innych stałego wsparcia dla poglądu początkowego i nowych, przekonujących argumentów na jego rzecz. Członkowie grupy przekonują się nawzajem do słuszności wyznawanych poglądów, co zapoczątkowuje swoisty efekt kuli śnieżnej w popieraniu poglądu początkowo przeważającego, nawet jeżeli jego wstępna przewaga była niewielka (Burnstein, 1982). Dowodem na rzecz tej koncepcji jest silny związek między formułowaną po dyskusji decyzją i liczbą argumentów za i przeciw, jakie w niej padły i jakie jej uczestnicy są w stanie sobie przypomnieć.

Z kolei koncepcja porównań społecznych upatruje powody polaryzacji w porównaniach, jakich między sobą dokonują członkowie grupy (Sanders i Baron, 1977). Ludzie na wstępie zakładają, że ich opinie są słuszne i słuszniejsze od cudzych, co jest jednym z licznych przejawów dobrego mniemania o sobie (zob. rozdz. 7.2). W trakcie dyskusji odkrywają, że inni mają poglądy bardziej skrajne (słuszniejsze), uskrajniają więc własne opinie w pogoni za tym, by sobie samym i innym wydać się osobą o słusznych poglądach. Kiedy zwolennik umiarkowanych ograniczeń sprzedaży polskiej ziemi obcokrajowcom (chce, aby zezwolić na sprzedaż ziemi po 3 latach od przystąpienia do UE) odnajdzie we własnej grupie zwolennika skrajnego poglądu, by cudzoziemcom w ogóle nie zezwolić na zakup jakiejkolwiek ziemi, odkrywa, że ktoś inny jest jeszcze bardziej „patriotyczny" od niego. Zmienia więc swoje poglądy na skrajniejsze (lepsze) - po dyskusji uważa, że należy zezwolić na sprzedaż ziemi jedynie w celach nierolniczych.

Głównym dowodem na rzecz tej koncepcji są efekty samej ekspozycji na cudze stanowisko bez informacji o jakichkolwiek argumentach, które by za nim przemawiały. Na przykład w jednym z badań uczestnicy dokonywali 20 rozgrywek pewnej gry losowej, obstawiając wysokość zakładów (Blascovich, Ginsburg i Veach, 1975). W drugiej fazie następowało 20 kolejnych zakładów w warunkach albo działania samotnego (kontrolna powtórka fazy pierwszej), albo dyskutowania w grupie i wspólnego formułowania wysokości zakładów, albo jedynie otrzymywania informacji o wysokości zakładów innych bez wysłuchiwania ich argumentacji. W obu warunkach grupowych wystąpił ryzykancki wzrost wysokości zakładów (w przeciwieństwie do warunków kontrolnych) i był on niemal tak samo silny przy dyskusji grupowej, jak i przy samej tylko informacji o cudzych zakładach. Wyniki te można interpretować jako przejaw ulegania przez jednostki wyłaniającej się normie grupowej (w tym wypadku normie ryzykanctwa), do czego znajomość argumentów nie jest potrzebna - wystarczy sama znajomość stanowisk zajmowanych przez pozostałych członków grupy.

Zjawiska polaryzacji grupowej dowodzą w sumie setki badań, a oba jego wyjaśnienia zyskały sobie dobre poparcie empiryczne w świetle metaanaliz (Isenberg, 1986). Oddziaływanie argumentacji perswazyjnej jest przy tym wyraźnie silniejszym wyznacznikiem polaryzacji niż same porównania

społeczne, choć w warunkach rzeczywistych oba te czynniki działają z reguły łącznie.

Czasami grupy podejmują zaskakująco złe decyzje, nawet gdy składają się z wybitnych ekspertów w dziedzinie, której one dotyczą. Przykładami służą tu decyzja dyrekcji NASA o wystrzeleniu promu kosmicznego Challenger, który eksplodował w chwilę po starcie (choć inżynierowie ostrzegali przed możliwymi usterkami technicznymi), decyzja sowieckiego politbiura o rosyjskiej inwazji na Afganistan, której klęska walnie przyczyniła się do załamania imperium (choć niedawno inne imperium, amerykańskie, poniosło upokarzającą klęskę w nieco podobnej wojnie wietnamskiej) czy decyzja amerykańskiego rządu o inwazji na Kubę (tzw. fiasko w Zatoce Świń, które niemal doprowadziło do wybuchu III wojny światowej na początku lat 60.). Analizując tego rodzaje katastrofalne decyzje, Irving Janis (1982) zidentyfikował syndrom myślenia grupowego, którego istotą jest podejmowanie błędnych decyzji przez zespół wskutek tego, że wewnętrzna dynämika grupowa (głównie motywacja do utrzymania spójności) przeważa nad motywacją do podjęcia decyzji merytorycznie zasadnych. Warunki sprzyjające pojawianiu się tego syndromu to silna spójność grupy, jej izolacja od szerszego otoczenia, brak systematycznie stosowanych procedur poszukiwania i oceny rozwiązań, dyrektywny przywódca (silny i szanowany przez grupę) oraz silny stres w połączeniu z brakiem nadziei na inne rozwiązanie, lepsze od rozważanego. Nietrudno zauważyć, że wszystko to są warunki często towarzyszące podejmowaniu kluczowych decyzji politycznych czy biznesowych przez niewielkie grupki wybranych osób, działających zwykle poza bezpośrednią kontrolą szerszego otoczenia społecznego i na podstawie tajnych, tylko sobie dostępnych danych. Decyzje takie nierzadko mają wpływ na losy milionów ludzi, więc proces ich podejmowania z pewnością wart jest analizy ze względów nie tylko poznawczych.

Główne symptomy (objawy) syndromu myślenia grupowego to: 1) złudzenie bezpieczeństwa własnej grupy i nadmierny optymizm („nic się nie wyda"); 2) przekonanie o moralnej wyższości własnej grupy (tamci są dzikusami albo twórcami „imperium zła"); 3) angażowanie się grupy w kolektywne racjonalizacje (wyjaśnienia i usprawiedliwienia) podejmowanych działań oraz w stereotypizację oponentów (tamci są wszyscy tacy sami, jednoznacznie źli itd.). Wreszcie w grupie pojawia się silny nacisk na dysydentów, aby dołączyli w swych opiniach do reszty i nie zachowywali się jak zdrajcy, co skutkuje autocenzurąi złudzeniem jednomyślności. Taka dynamika stosunków wewnątrzgrupowych ma szereg niepożądanych konsekwencji dla jakości procesu decyzyjnego, powodując: niekompletny przegląd alternatywnych rozwiązań oraz własnych celów, brak rozważań nad ryzykiem, jakie niesie preferowane rozwiązanie, tendencyjne poszukiwanie i ocenę informacji oraz zaniechanie formułowania alternatywnych planów awaryjnych.

Analizy Janisa zyskały sobie ogromną popularność, znajdując odzwierciedlenie we wszystkich podręcznikach psychologii społecznej, a nawet w publicystyce. Niemniej cała koncepcja syndromu myślenia grupowego opiera się na analizie przypadków (szczególnie decyzji politycznych w rodzaju wymienionych na wstępie), która jest metodą raczej tworzenia niż sprawdzania hipotez. Wiarygodna weryfikacja hipotez wymagałaby badań korelacyjnych lub eksperymentalnych nad różnymi wyznacznikami, elementami i konsekwencjami syndromu. Jednak takich systematycznych badań po prostu dotąd nie przeprowadzono (Aldag i Fuller, 1993), choć nieliczne eksperymenty wskazują, że kluczową rolę w pojawianiu się błędnych decyzji grupowych odgrywa połączenie wysokiej spójności grupy z zagrożeniem samooceny jej członków i ich dążeniem do utrzymania pozytywnej tożsamości społecznej (Turner et al., 1992). Koncepcja syndromu myślenia grupowego pozostaje więc zbiorem interesujących, aczkolwiek niewystarczająco zweryfikowanych hipotez, choć nie ulega wątpliwości, że grupy narażone są na szereg prawidłowości obniżających jakość podejmowanych przez nie decyzji, takich jak opisana poprzednio tendencyjna komunikacja informacji podzielanych.

Teoria 18: Teoria autokategoryzacji

Teoria autokategoryzacji stworzona przez Johna Turnera i współpracowników (1987) wyrosła z teorii tożsamości społecznej (omawianej pod koniec rozdziału 19) i stara się wyjaśnić, jak to w ogóle jest możliwe, że grupy są w stanie funkcjonować jako oddzielne byty, choć przecież siłą rzeczy składają się z pojedynczych osób, które same są samodzielnymi bytami. W świetle tej teorii jest to możliwe dzięki temu, że ludzie myślą o sobie nie tylko jako o odrębnych jednostkach, lecz także jako o członkach jakiejś grupy („my") czy też o egzemplarzach jakiejś kategorii społecznej. Jak ilustruje tabela 18.7, człowiek może myśleć o sobie na trzech poziomach kategoryzacji, jakkolwiek

Tabela 18.7. Trzy poziomy kategoryzowania samego siebie (myślenia o sobie) postulowane przez teorię autokategoryzacji

Poziom kategoryzacji	Kategorie definiujące ja	Opozycja do ja
. Ludzki (nadrzędny)	bycie człowiekiem	inne formy życia
Społeczny (pośredni)	przynależność do jakiejś grupy własnej (my), takiej jak studenci, kobiety, Polki	grupy obce („oni, do których ja nie należę"), tacy jak profesorowie, mężczyźni, Niemcy
Osobisty (podrzędny)	indywidualne cechy (życzliwość, inteligencja, bycie blondynką)	inni członkowie grupy własnej

Źródło: na podstawie Turner et al., 1987, rozdz. 3.

najwyższy poziom (Jestem człowiekiem") jest tak ogólny, że mało przydatny i rzadko używany (co innego, gdybyśmy spotykali Marsjan albo żyli wśród szympansów). Praktycznie rzecz biorąc, liczą się więc tylko dwa poziomy kategoryzacji - społeczny i osobisty, czyli tożsamość społeczna i osobista. Różnią się one od siebie poziomem abstrakcji, tak jak Reksio może być kategoryzowany jako pies (kategoria podrzędna) bądź jako zwierzę (bardziej abstrakcyjna kategoria pośrednia). Kiedy myślimy o Reksiu jako o zwierzęciu, nie przestaje on być psem, podobnie myśląc 0 sobie jako o studentce, dziewczyna nie przestaje być życzliwą i inteligentną Małgosią K. W zależności jednak od poziomu abstrakcji myślimy o czym innym, gdyż porównujemy się z kim innym, jak ilustruje tabela.

Teoria autokategoryzacji zakłada, że kluczowym wyznacznikiem kategoryzowania siebie na drugim bądź trzecim poziomie jest interpersonalny (międzyjednostkowy) bądź międzygrupowy charakter interakcji. W obecności członków grup obcych kontakt nabiera charakteru międzygrupowego i kategoryzujemy siebie na poziomie społecznym, na przykład jako kobietę albo Polkę. W obecności członków tylko grupy własnej (same dziewczyny studiujące psychologię) kategoryzujemy siebie na poziomie osobistym, myśląc o własnej życzliwości lub inteligencji. Na każdym z tych dwóch poziomów możemy siebie widzieć przez pryzmat różnych kategorii (Polka lub kobieta, życzliwa lub inteligentna), to zaś, którą kategorię nasz umysł wybierze, zależy od tego, z kim się porównujemy spośród obecnych (lub tylko pomyślanych) osób - czyli kogo w danym momencie widzimy bądź o kim myślimy. Ogólnie rzecz biorąc, proces wyboru kategorii rządzi się **zasadą metakontrastu** - kategoryzujemy ludzi, w tym siebie, w taki sposób, aby różnice między osobami zaliczonymi do tej samej kategorii były mniejsze od różnic pomiędzy osobami zaliczonymi do różnych kategorii. Różnice wewnątrzkategorialne mają więc być mniejsze od różnic międzykategorialnych - dowolna kategoryzacja ma tym większy sens, im bardziej stosuje się do tego kryterium, wtedy bowiem dostarcza nam maksimum możliwych informacji (na podstawie przynależności kategorialnej możemy wnioskować o tym, jaka jest zaliczona do niej osoba).

Ponieważ człowiek-może myśleć o niewielu rzeczach naraz (ograniczona pojemność pamięci operacyjnej), kategoryzowanie siebie na poziomie osobistym hamuje kategoryzację siebie na poziomie społecznym i odwrotnie. Choć w sensie logicznym i faktycznym Małgosia K. jest równocześnie i osobą życzliwą, i kobietą (a także Polką, inteligentną itd.), to psychologicznie kategoryzowanie siebie na poziomie grupy (kobieta) hamuje kategoryzowanie siebie w tym samym momencie na poziomie osobistym. Turner i współpracownicy nazywają ten proces **depersonalizacją,** co oznacza myślenie o sobie jako o przedstawicielu pewnej kategorii, który jest w pełni zastępowalny dowolnym innym jej egzemplarzem. Jeżeli Małgosia myśli o sobie jako o kobiecie, to staje się kimś takim samym jak Angelina Jolie (dzięki temu może się z nią utożsamić podczas oglądania filmu i przeżywać rozkosz jej spełnionych marzeń). **Ten** proces swoiście rozumianej depersonalizacji stanowi w świetle omawianej teorii podstawę tworzenia się tożsamości społecznej (grupowej czy kategorialnej), a w konsekwencji i tworzenia się grupy społecznej - warunkiem koniecznym powstania grupy jest bowiem wykształcenie się wspólnego „my", zawsze w opozycji do jakiegoś „oni", przy czym opozycja ta ma charakter czysto pojęciowy, nie zaś charakter jakiegoś antagonizmu w sensie konfliktu. Depersonalizacja prowadzi do ulegania autostereotypom (Małgosia myśli o sobie jako o kobiecie, a nie jako o Małgosi), a podobny proces myślenia o przedstawicielach grup obcych jako wzajemnie zastępowalnych 1 jednakowych powoduje stereotypizację. Teoria autokategoryzacji zakłada ponadto, że ludzie powszechnie dążą do autokategoryzacji pozytywnych, co oznacza nasiloną skłonność albo do zaliczania siebie do kategorii pozytywnych („jestem życzliwa"), albo do pozytywnego wartościowania kategorii, do których się należy („jestem Polką, a Polacy myślą o tej narodowości znacznie lepiej niż inne nacje"). Jeden z licznych dowodów na to przedstawia badanie nad wyborem spośród dwóch możliwych autokategoryzacji zaprezentowane na rycinie 6.4.

18.4. Podsumowanie

Znaczną część życia spędzamy w grupach rozumianych jako zespoły osób wchodzących w bezpośrednie interakcje, posiadających wspólny cel i identyfikację („my") i wykształcających zwykle pewną wewnętrzną organizację. Najważniejsze mechanizmy integrujące grupę i zapewniające jej trwałość to tożsamość grupowa i podzielane przez jej członków normy, spójność, zróżnicowanie ról oraz hierarchia statusu. Na tożsamość grupową składają się czteiy powiązane wymiary: ważność bycia członkiem danej grupy dla definicji własnego ja, zaangażowanie w działania na rzecz dobra grapy, podporządkowanie normom i przywódcom grupy oraz poczucie wyższości nad innymi grupami przeradzające się czasami w kolektywny narcyzm. Spójność grupy skutkuje wzrostem jej produktyw-

ności (szczególnie w grupach realnych), a zależy od jej liczebności, kosztów wejścia do grupy i jej opuszczenia, dotychczasowych osiągnięć grupy i zaangażowania w wykonanie zadań. Sposobem utrzymania spójności grup jest wzajemne wpływanie na siebie ich członków, szczególnie większości na mniejszość i odwrotnie. Wpływy te dochodzą do skutku na mocy nieco innych mechanizmów. Wpływy większości wywołują bardziej powierzchowne przetwarzanie informacji i silniejsze uleganie (konformizm zewnętrzny), natomiast wpływy mniejszości - bardziej refleksyjne przetwarzanie informacji i silniejszą konwersję (rzeczywistą, choć niekoniecznie ujawnianą zmianę poglądów). Kluczowym elementem dynamiki grupowej jest społeczne podzielanie rzeczywistości, czyli grupowe tworzenie znaczeń, czego skrajny przypadek stanowi grupocentryzm - syndrom ośmiu objawów funkcjonowania grupy jako źródła wiedzy pewnej pojawiający się przy silnej potrzebie domknięcia poznawczego.

Wbrew powszechnemu poglądowi grupy wcale nie zawsze działają skuteczniej od jednostek. Sama obecność innych powoduje wzrost skuteczności w zadaniach łatwych (facylitacja społeczna), ale spadek - w zadaniach trudnych (hamowanie społeczne), co może wynikać z mechanizmów pobudzenia emocjonalnego lub uwagi. Działając razem z innymi, ludzie często obniżają wysiłek wkładany w zadanie - tym bardziej, im więcej jest współwykonawców. Ten efekt próżniactwa społecznego zanika, kiedy wkład jednostek w ogólny wynik grupy pozostaje możliwy do zidentyfikowania i uważają go za niemożliwy do zastąpienia, a także gdy uczestnictwo w grupie i jej zadania są dla jednostek ważne. Grupy zajmują zwykle bardziej skrajne stanowisko niż to, które ich członkowie zajęliby w pojedynkę (polaryzacja grupowa): podejmują skrajniejsze decyzje, poglądy członków grupy stają się bardziej krańcowe, gdy zapoznają się oni z poglądami innych, a rywalizacja grupowa jest silniejsza od indywidualnej. Kiedy wewnętrzna dynamika grapy (przede wszystkim utrzymywanie spójności) przeważy nad motywacją do podejmowania merytorycznie zasadnych decyzji, nawet bardzo kompetentne zespoły mogą podejmować katastrofalne decyzje, co nazywane jest syndromem myślenia grupowego.

Kluczowe pojęcia

Autokategoryzacj a
Burza mózgów
Bytowość grupy
Efekt następnego w kolejce
Esencjalizm
Facylitacja społeczna
Grupa społeczna
Grupocentryzm
Hamowanie społeczne
Konsekwentne odstępstwo
Model kolektywnego wysiłku
Narcyzm kolektywny
Normy grupowe
Polaryzacja grupowa
Pozycja społeczna
Próżniactwo społeczne
Rola społeczna
Rytuały przejścia
Społeczne podzielanie rzeczywistości
Spójność
Status wewnątrzgrupowy
Syndrom myślenia grupowego
Tendencyjna komunikacja informacji podzielanych
Tożsamość
  grupowa
  osobista
  społeczna
Zasada metakontrastu
Zjawisko czarnej owcy
Zjawisko „powiedzieć znaczy uwierzyć"

Literatura uzupełniająca

Brown, R. (2006). *Procesy grupowe. Dynamika wewnątrzgrupowa i między grupowa,* przekł. I. Suchecki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Scott, W.E., Cummings, L.L. (red.) (1983). *Zachowanie człowieka w organizacji,* przekł. B. Czarniawska et al. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Stephan, W.G., Stephan, C.W. (1999). *Wywieranie wpływu przez grupy. Psychologia relacji,* przekł. M. Kacmajor. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

z d z l a !

19.1. Hierarchia i antagonizm
- **19.1.1. Hierarchie międzygrupowe**
- **19.1.2. Antagonizmy międzygrupowe**

19.2. Treść stereotypów i uprzedzeń
- **19.2.1. Cztery rodzaje stereotypów grupowych**
- **19.2.2. Wyznaczniki treści stereotypów**
- **19.2.3. Konsekwencje treści stereotypów**

Problem 19: Czy można być Polakiem i Europejczykiem równocześnie?

19.3. Źródła stereotypów i uprzedzeń
- **19.3.1. Podzielanie społeczne**
- **19.3.2. Stosunki międzygrupowe**
- **19.3.3. Kategoryzacje społeczne**

19.4. Konsekwencje stereotypów i uprzedzeń
- **19.4.1. Oceny**
- **19.4.2. Emocje**
- **19.4.3. Zachowania międzygrupowe**
- **19.4.4. Zagrożenie stereotypem**
- **19.4.5. Dehumanizacja**

Jak to się robi 19: Redukowanie uprzedzeń na Opolszczyźnie

19.5. Modyfikacja i kontrola uprzedzeń
- **19.5.1. Kontakt międzygrupowy**
- **19.5.2. Zmiany kategoryzacji**
- **19.5.3. Tłumienie stereotypów**

Teoria 19: Teoria tożsamości społecznej

19.6. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

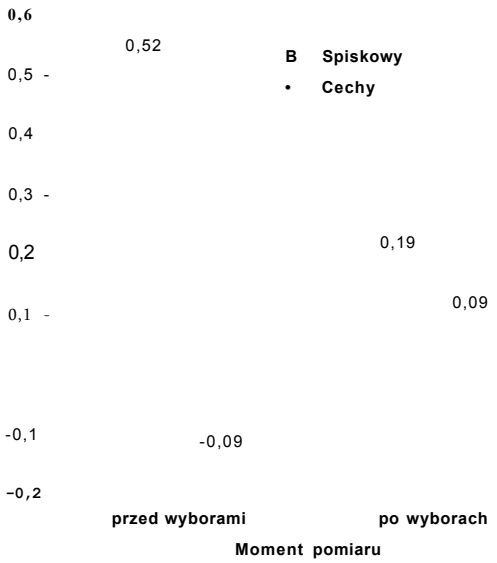
iiiię-ci y.U *o*

Trzy podstawowe pojęcia, za pomocą których psychologia społeczna opisuje stosunki międzygrupowe, to stereotyp, uprzedzenie i dyskryminacja. Stereotyp to schemat reprezentujący grupę lub rodzaj osób wyodrębnionych z uwagi na jakąś łatwo zauważalna^ określającą ich społeczną tożsamość cechę, taką jak płeć, rasa, narodowość, wiek czy zawód. Schemat taki jest zwykle nadmiernie uproszczony, nadogólny (wszyscy członkowie grupy „są" tacy sami), niepodatny na zmiany w wyniku nowych informacji oraz społecznie podzielany, stanowiąc element kultury jakiejś społeczności. Pojęcie pokrewne to uprzedzenie, czyli negatywny lub (rzadziej) pozytywny stosunek do członków jakiejś grupy utrzymywany z tego powodu, że są jej członkami. Najczęstsze postaci uprzedzeń to etnocentryzm - odrzucanie osób należących do grup kulturowo i/lub rasowo odmiennych, a akceptowanie osób kulturowo podobnych, rasizm (np. antysemityzm), nacjonalizm czy szowinizm i seksizm. Natomiast dyskryminacja to wrogie lub niesprawiedliwe zachowanie wobec osób zaliczających się do stereotypizowanej grupy - na podstawie samej przynależności do grupy, a nie indywidualnych własności danego człowieka. Stereotyp jest zatem zbiorem sądów na temat członków jakiejś kategorii osób (np. stereotyp kobiecości zawiera przekonania, że kobiety są uległe, bierne i opiekuńcze), uprzedzenie to stosunek emocjonalny (np. niechęć do kobiet), dyskryminacja zaś to zachowania (np. pomijanie kobiet przy awansie). Wszystkie trzy zwykle ze sobą współwystępują, choć - jak się przekonamy - ich związek bywa na tyle słaby, że owych pojęć nie można utożsamiać.

Klasyczna koncepcja stereotypu traktuje go mniej więcej jako listę cech typowych dla przedstawiciela stereotypizowanej grupy. Mirosław Kofta (2001) i współpracownicy pokazali jednak, że pewne stereotypy polegają na traktowaniu grupy obcej jako pojedynczego bytu intencjonalnego, podobnego do wrogiej nam osoby. Istotą takiego stereotypu spiskowego jest przeświadczenie, że określona grupa obca usiłuje zapanować nad naszą grupą, podejmując niejawne i podstępne działania. Grupa ta widziana jest więc jako dążąca do władzy i panowania nad światem za pomocą skrytych, choć dobrze skoordynowanych działań, jej członkowie zaś - jako egoistyczni, popierający siebie nawzajem i bezwolni wykonawcy celów grupy. Tego rodzaju stereotypy powstają w wypadku długotrwałego konfliktu dużych grup społecznych (narodowościowych i religijnych) o zasoby ekonomiczne, władzę czy terytorium. Stanowią poręczne wyjaśnienie niepożądanych zjawisk społecznych, takich jak załamanie gospodarcze czy klęska „naszego" obozu politycznego. Są też przewodnikiem po rekonstrukcji przeszłości

(spiskowe teorie dziejów) i podstawą planowania przebiegu przyszłych wydarzeń, a także dostarczają moralnego uzasadnienia dyskryminacji i dehumanizacji grupy obcej.

Badania Kofty pokazują, że znaczna część Polaków (około jednej trzeciej) jeszcze w końcu XX wieku wyznawała taki stereotyp spiskowy w odniesieniu do Żydów. Wyraźnie mniej Polaków żywi go w odniesieniu do Niemców i Rosjan, którzy częściej podejrzewani są o jawne niż skryte dążenie do zapanowania nad światem, finansami czy mass mediami. Co ciekawe, Kofta i Sędek (1995) udowodnili, że spiskowy stereotyp Żydów nasila się w okresie kampanii wyborczych, kiedy problematyka władzy i konfliktów międzygrupowych zyskuje czasowo na aktualności. W tych okresach natężenie stereotypu spiskowego pozwala szczególnie silnie przewidywać stopień uprzedzeń wobec Żydów, co ilustruje rycina 19.1. Choć dla współczesnych Polaków najsilniejszym obiektem spiskowego stereotypu są Żydzi, a w szczególności Polacy żydowskiego pochodzenia (a więc „wróg wewnętrzny"), nie jest to zjawisko charakterystyczne jedynie dla relacji między tymi dwiema nacjami. Wielu współczesnych Amerykanów uważa za taką spiskującą grupę Japończyków, wielu współczesnych Litwinów myśli tak o Polakach, a większość Niemców tak postrzegała Żydów w latach 20. i 30. XX wieku, gdy zrodził się i panował faszyzm.



Rycina 19.1. Siła wpływu stereotypu spiskowego i klasycznego („cechy") na poziom uprzedzeń w stosunku do Żydów tuż przed wyborami parlamentarnymi w Polsce i tuż po wyborach

Miernikiem siły wpływu są współczynniki regresji beta (siła obu stereotypów traktowanych jako predyktory; poziom uprzedzeń traktowany jako zmienna objaśniana).

Źródło: na podstawie danych w Kofta i Sędek, 1995.

19.1. Hierarchia i antagonizm

Grupy i kategorie społeczne, do których należą jednostki, tworzą pewien system stosunków międzygrupowych będący przedmiotem zainteresowania licznych nauk społecznych, takich jak socjologia, politologia czy psychologia społeczna. System stosunków międzygrupowych jest najczęściej analizowany z uwagi na dwa aspekty - hierarchie międzygrupowe oraz poziom antagonizmu między grupami.

19.1.1. Hierarchie międzygrupowe

W każdym złożonym społeczeństwie pewne grupy znajdują się wyżej, inne zaś niżej w hierarchii statusu - prestiżu oraz władzy i zasobów materialnych, a te różne znamiona statusu zwykle idą ze sobą w parze, przynajmniej w społeczeństwach o dobrze wykształconej i ustabilizowanej strukturze. Zróżnicowanie statusu grup (nazywane w socjologii stratyfikacją społeczną) jest przedmiotem rozważań twórców licznych teorii. Na przykład teoria dominacji społecznej opisuje, w jaki sposób hierarchia statusu powstaje i jakie mechanizmy ją podtrzymują (Pratto, Sidanius i Levin, 2006). Zakładano, że społeczeństwa wytwarzają trzy rodzaje systemów hierarchii grupowej: hierarchie wiekowe (dorośli mają nieproporcjonalnie więcej władzy niż dzieci), hierarchie płci (mężczyźni mają nieproporcjonalnie więcej władzy niż kobiety) oraz hierarchie arbitralne polegające na tym, że pewne grupy społeczne mają więcej władzy od innych grup wyodrębnionych na podstawie przynależności klasowej, kastowej, narodowej czy religijnej. Podczas gdy hierarchie wieku i płci są co do zasady podobne w różnych społeczeństwach (mimo że zmienia się natężenie hierarchizacji), hierarchie arbitralne są wypełniane bardzo różną treścią w poszczególnych społeczeństwach. Na przykład w społeczeństwie indyjskim kluczową rolę odgrywa podział kastowy (opierający się na urodzeniu, a więc nieelastyczny), we współczesnym zaś społeczeństwie polskim dominuje podział zawodowy

bazujący na wykształceniu, a więc z natury dość plastyczny. Jak ilustruje tabela 19.1, prestiż zawodów ulegał w Polsce w okresie trzech ostatnich dekad raczej niewielkim zmianom, choć w tym czasie społeczeństwo przeszło ogromną transformację systemu społeczno-politycznego. Główna zmiana polegała na niewielkim spadku prestiżu zawodów niegdyś wysoko cenionych (minister, lekarz, ksiądz) i dużym wzroście prestiżu zawodów kiedyś cenionych nisko (rolnik, kupiec, robotnik niewykwalifikowany). Tym samym staliśmy się społeczeństwem bardziej egalitarnym pod względem rozdziału prestiżu, względna pozycja różnych zawodów pozostała jednak zbliżona do tej sprzed lat.

Przyczyną stabilności hierarchii prestiżu, jak każdej innej hierarchii, są liczne mechanizmy jej uzasadniania i podtrzymywania, w rodzaju wzorców międzypokoleniowego dziedziczenia pozycji społecznej badanych przez socjologów (Domański, 2007). Z punktu widzenia psychologii kluczową rolę odgrywają tu mity legitymizujące istniejący porządek społeczny, czyli społecznie podzielane wartości, postawy i przekonania przypisujące więcej wartości i ważności przedstawicielom wyżej położonych grup społecznych. Charakter mitów legitymizujących mają omawiane nieco dalej stereotypy grup społecznych, a także różne ideologie przedstawione w rozdziale 4.2.4. Przykładem jest ideologia merytokratyczna: przekonanie, że system powinien nagradzać zdolności i kwalifikacje jednostek, sukces powinni więc osiągać ci, którym on się należy. Większość Polaków uważa, że sukces osiągają nie ci, którzy powinni, a rozbieżności dochodów są w naszym kraju zdecydowanie za duże (Cichomski et al., 2001). Kiedy jednak spytać o rzeczywiste (spostrzegane) oraz pożądane zarobki przedstawicieli różnych zawodów, to te dwie wartości korelują w stopniu niemal doskonałym (r = 0,99; Domański, 2007). Podobne wyniki dekadę później uzyskał CBOS (2004a) - ludzie są przekonani, że prywatny przedsiębiorca zarabia 21 razy więcej od sprzątaczki, a za pożądany stan rzeczy uważają sytuację, w której zarabiałby „tylko" 8 razy więcej. Polacy uważają więc nierówności dochodów oparte na kryteriach merytorycznych za zbyt wielkie, choć zdają się nie kwestionować samej zasadności tych kryteriów.

Z dość oczywistych powodów omówionych dalej ludzie zwykle oceniają lepiej grupy własne (do których należą) od grup obcych (do których nie należą). Niemniej w społeczeństwach o silnie ustabilizowanej hierarchii członkowie grup upośledzonych przejawiają jedynie słabą skłonność do preferowania grupy własnej (a czasami nawet brak tej skłonności), a także do deprecjonowania grup stojących wyżej w hierarchii. Niektóre sondaże prowadzone na reprezentatywnych próbach amerykańskich pokazują, iż Afroamerykanie ujawniają silniejsze niż biali przekonanie, że Murzyni są leniwi, nieodpowiedzialni i agresywni. Wiele badań wykazuje, że grupy upośledzone obierają zaskakująco pozytywne postawy wobec grup uprzywilejowanych. Owe paradoksalnie pozytywne ustosunkowania do członków grup obcych, a negatywne do członków grupy własnej stają się szczególnie wyraźne, gdy postawy mierzone są za pomocą miar ukrytych, a nie deklaratywnych (Jost, Banaji i Nosek, 2004). Wczesnym tego przejawem był klasyczny wynik badań nad preferencjami lalek przez dziewczynki w wieku przedszkolnym - białe dziewczynki wolały bawić się lalkami białymi, czarne zaś ujawniały podobne preferencje. Niemniej pozytywne postawy wobec grup uprzywilejowanych są często widoczne także w świadomych deklaracjach i wiele badań pokazuje, że są one bardziej charakterystyczne dla grup upośledzonych niż postawy negatywne, choć dotyczy to spo-

Tabela 19.1. Średnie ocen prestiżu zawodów w Polsce (próby narodowe)

Zawody i funkcje	1975	1995	2008
Profesor	90	80	81
Górnik	72	72	77
Lekarz	86	75	74
Nauczyciel	77	72	73
Robotnik wykwalifikowany	65	60	72
Inżynier	72	66	72
Informatyk	.	.	70
Rolnik indywidualny	51	61	69
Oficer (kapitan)	65	66	69
Sędzia	.	71	69
Dyrektor fabryki	76	64	67
Dziennikarz	71	67	65
Przedsiębiorca (duża firma)	.	60	65
Kupiec (mały sklep)	45	52	63
Referent w biurze	42	51	61
Makler giełdowy	.	53	59
Ksiądz	69	55	58
Robotnik niewykwalifikowany	38	46	56
Minister	85	62	54
Poseł na Sejm	.	48	45
Działacz partii politycznej	.	46	42

Prestiż standaryzowany: 100 = bardzo duży, 75 = duży, 50 = średni, 25 = mały, 0 = bardzo mały.

Źródło: CBOS, 2009.

łeczeństw o silnie ustabilizowanej hierarchii (jak amerykańskie, ale nie polskie).

Innym mechanizmem podtrzymującym hierarchię jest samoupośledzanie przejawiane przez grupy położone w niej niżej. Na przykład kobiety uważają, że zasługują na niższą płacę niż mężczyźni, a osoby nisko opłacane mają niniejsze wymagania finansowe od osób opłacanych wysoko (Pelham i Hetts, 2001). Takie mniejsze wymagania wynikają zapewne z silnego zakotwiczenia poziomu aspiracji ekonomicznych w tym, co się już posiada - dla kogoś, kto zarabia 3 tysiące złotych, suma 6 tysięcy wydaje się szczytem wymagań, choć nie zadowoli ona kogoś, kto już zarabia 5 tysięcy. Choć z punktu widzenia jednostki takie dostosowywanie wymagań do stanów rzeczywistych jest banalnym przejawem rozsądku, z perspektywy całego systemu stanowi ono przejaw utrwalania dominacji jednych grup nad innymi i podtrzymywania *status quo* (stanu obecnego).

Grupy stojące najniżej w hierarchii są często piętnowane, czyli stygmatyzowane. Napiętnowanie to silna dewaluacja jakiejś osoby spostrzeganej jako łamiąca powszechną normę społeczną przez posiadanie jakiejś cechy (takiej jak deformacja twarzy bądź otyłość), dokonania jakiegoś czynu (zdrada, pedofilia) czy przynależności do odrzucanej grupy społecznej (chorzy psychicznie, bezdomni). Osoby napiętnowane budzą lęk i pogardę, są odczuwane jako zagrożenie porządku społecznego i same doznają silnego zagrożenia i wykluczenia społecznego (Heatherton et al., 2008). Piętno zawsze jest wytworem społeczności, a ponieważ normy społeczne się zmieniają, zmianie ulegają i grupy napiętnowane. Kiedyś powszechnie piętnowani byli homoseksualiści, osoby rozwiedzione czy niezamężne matki, a nawet samotne kobiety, co dziś odchodzi lub odeszło do przeszłości.

19.1.2. Antagonizmy międzygrupowe

Niezależnie od różnic w hierarchii istnieją różnice w natężeniu antagonizmu (konfliktu) między grupami. Niektóre grupy mają cele zbieżne (synergiczne), inne zaś mają cele wzajemnie sprzeczne (antagonistyczne), a przynajmniej w taki sposób się nawzajem spostrzegają. Oczywiście poziom spostrzeganego antagonizmu międzygrupowego bardzo silnie wpływa na wzajemne stosunki grup - te, które widzą się jako antagonistyczne, wykazują wzajemne uprzedzenia negatywne, natomiast grupy spostrzegające swoje cele jako niesprzeczne, są do siebie ustosunkowane pozytywnie. Antagonizmy międzygrupowe mają pięć głównych źródeł: 1) rzeczywisty konflikt interesów; 2) konflikt symboliczny; 3) lęk międzygrupowy; 4) negatywne stereotypy oraz 5) zagrożenie wartości grupy własnej.

Rzeczywisty konflikt interesów to sytuacja, w której dwie grupy współzawodniczą o te same niewystarczające dla wszystkich zasoby, czy to materialne (praca, pożywienie, woda), czy związane z władzą i kontrolą. Ponieważ dobrami nie można obdzielić obu grup, sytuacja ma strukturę gry o sumie zerowej i wygrana jednej grupy oznacza przegraną drugiej. Prowadzi to do silnych uprzedzeń międzygrupowych, ponieważ stają się one narzędziem walki o sporne dobra i mogą się przyczynić do zwycięstwa własnej grupy. Klasyczną ilustracją rzeczywistego konfliktu międzygrupowego jest eksperyment naturalny Muzafera Sherifa i współpracowników (1961) z udziałem chłopców uczestniczących w obozie letnim. Chłopców podzielono na dwie grupy zamieszkujące w odrębnych szałasach, pozwolono im na przybranie nazw (Orłów i Grzechotników) i rozwinięcie własnych obyczajów, co szybko doprowadziło do pogorszenia stosunków między grupami. Po kilku meczach o charakterze grupowej rywalizacji antagonizm między chłopcami przybrał na sile - jedni i drudzy zaczęli się obrzucać epitetami („oszuści", „śmierdziele"), wdawać w bójki, nawzajem napadać na swoje szałasy itd. (później konflikt ten zażegnano, stawiając przed obu grupami wspólne cele). Rzeczywisty konflikt interesów przyczynia się do napiętych stosunków między różnymi grupami. Na przykład badania prowadzone w 17 krajach europejskich pokazały, że im bardziej członkowie grupy dominującej spostrzegają emigrantów jako zagrożenie dla własnych interesów w konkurencji o pracę i opiekę społeczną, tym bardziej opowiadają się za usunięciem ich ze swojego kraju (McLaren, 2003). W wielu krajach negatywne postawy są najsilniejsze wśród niżej położonych warstw społecznych, co również wyjaśnia teoria rzeczywistego konfliktu interesów. Imigranci bowiem podejmują się zwykle najbardziej niewdzięcznych zajęć (za mniejszą płacę), stanowią więc faktyczną konkurencję dla osób z grup niżej położonych i parających się takimi właśnie zajęciami. Nie stanowią natomiast bezpośredniego zagrożenia dla wyżej położonych grup społecznych, wskutek czego te ostatnie ujawniają słabszy poziom uprzedzeń.

Nie wszystkie antagonizmy, rzecz jasna, mają źródła w konflikcie interesów materialnych. Na przykład dwie trzecie Polaków potępia homoseksualizm, a jedna trzecia uważa, że nie można go tolerować (CBOS, 2008a), choć osoby o takiej orientacji nie zagrażają żadnym realnym ich inte-

resom. Uchodzą jednak za zagrożenie dla wartości moralnych. Pierwszą koncepcją upatrującą źródło uprzedzeń w konflikcie wartości była teoria **rasizmu symbolicznego** - współczesnym powodem uprzedzeń rasowych białych do czarnych w USA jest spostrzeganie tych drugich jako łamiących kluczowe wartości, takie jak równość (jakoby łamana przez szeroko zakrojoną akcję wyrównywania szans osób z grup dyskryminowanych) i konieczność zapracowania indywidualnym wysiłkiem na własny sukces (Kinder i Sears, 1981). Choć to wyjaśnienie napięć w relacjach między grupowych pojawiło się początkowo w kontekście rasy, symboliczny konflikt wartości wyjaśnia także uprzedzenia w stosunku do imigrantów i to w większym stopniu niż rzeczywisty konflikt interesów (McLaren, 2003). Metaanaliza 95 badań nad wyznacznikami negatywnych postaw międzygrupowych dowodzi jednak, że ogólnie rzecz biorąc, konflikt rzeczywisty i symboliczny wyznaczają te postawy w podobnie silnym stopniu. Dane z tabeli 19.2 wskazują przy tym, iż wpływ konfliktu na uprzedzenia w stosunku do grup obcych jest modyfikowany ich statusem - okazuje się szczególnie silny, kiedy grupy owe mają niski status. Wysoki status grup obcych łagodzi więc negatywność przejawianych w stosunku do nich postaw.

Stephan i Stephan (2000) sformułowali zintegrowaną teorię uprzedzeń, proponując, że źródłem negatywnych postaw międzygrupowych są nie tylko omówione dotąd konflikty interesów i wartości, lecz także lęk i negatywne stereotypy. Lęk raiędzygrupowy to strach i niepewność w kontakcie z członkami grupy obcej wynikające z podejrzewania ich o wrogie intencje oraz z nieznajomości wzorców ich myślenia i postępowania. **Negatywne** stereotypy grup obcych są z kolei źródłem oczekiwań adresowanych do ich przedstawicieli. Wiemy z rozdziału 5.4.3, że takie oczekiwania często funkcjonują jako samospełniające się przepowiednie, ponieważ decydują o interpretacji wszelkich dwuznacznych zachowań. Przyczyniają się do wzrostu nie tylko lęku, lecz także negatywnych opinii o osobiście spotykanych przedstawicielach grup obcych. Metaanaliza ujęta w tabeli 19.2 przekonuje, że również lęk i negatywne stereotypy są silnym wyznacznikiem negatywnego stosunku do grup obcych, szczególnie tych obdarzonych niskim statusem.

Wreszcie ostatnie źródło antagonistycznych stosunków międzygrupowych to zagrożenie wartości grupy własnej. Ponieważ samoocena częściowo opiera się na wartości grup, do których należymy, zagrożenie wartości grupy własnej prowadzi do reakcji obronnych podobnych do tych, jakie obserwujemy w sytuacjach zagrożenia samooceny indywidualnej. Na przykład amerykańskie studentki oglądające mecz bokserski, w którym rosyjski zawodnik sromotnie pobił amerykańskiego, doznawały spadku samooceny kolektywnej (którą mierzono przed oglądaniem meczu i po nim). Prowadziło to do wzrostu negatywnych sądów na temat Rosjan, a nawet innych obcokrajowców, takich jak Francuzi i Chińczycy, a takie złe myślenie o obcych zwrotnie podnosiło kolektywną samoocenę (Branscombe i Wann, 1994). Cały ten wzorzec zaobserwowano wyłącznie u dziewcząt, które silnie identyfikowały się z własną grupą, czyli często czuły się dumne z tego, że są Amerykankami. W warunkach braku zagrożenia, kiedy film przedstawiał Amerykanina zwyciężającego boksera rosyjskiego, duży poziom identyfikacji z własną grupą również sprzyjał negatywnemu myśleniu o Rosjanach i innych nacjach, ale takie myślenie nie podbudowywało samooceny badanych. Jak wskazuje tabela 19.2, zagrożenie wartości grupy własnej nasila negatywne postawy wobec obcych znacznie słabiej niż poprzednio omówione czynniki.

Tabela 19.2. Wpływ różnych zagrożeń międzygrupowych na negatywne postawy w stosunku do grupy obcej w świetle wyników metaanaliz

	Ogółem	Status grupy obcej	
		niski	wysoki
Konflikt rzeczywisty	0,92	1,09	0,72
Konflikt symboliczny	1,01	1,01	0,72
Lęk	1,04	1,22	0,82
Negatywne stereotypy	0,98	1,04	0,61
Wartość grupy własnej	0,43	-	-

d = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża.

Źródło: na podstawie danych w Riek, Mania i Gaertner, 2006, s. 342, 344.

19,2, Treść stereotypów I uprzedzeń

Wiele danych przytoczonych w rozdziale 5.1.3 przekonuje, że dwoma podstawowymi rodzajami treści pojawiających się w spostrzeganiu innych ludzi są sprawczość i wspólnotowość. Susan Fiske i współpracownicy sformułowali ogólny Model Treści Stereotypu (MTS) zakładający, że sprawczość (którą autorzy nazywają kompetencją) i wspólnotowość (którą ciepłem) są także dwoma podstawowymi wymiarami treści wszelkich ste-

reotypów grupowych - dotyczących płci, wieku, narodowości oraz przynależności etnicznej i zawodowej (Cuddy, Fiske i Glick, 2008; Fiske et al, **2002).**

19.2.1. Cztery rodzaje stereotypów grupowych

Ponieważ sprawczość i wspólnotowość są niezależnymi wymiarami treści, a każdy z nich może zostać najprościej skategoryzowany jako pozytywny lub negatywny, skutkuje to czteropolowąklasyfikacją stereotypów przedstawioną w tabeli 19.3. Dwa rodzaje są dobrze znane - to stereotypy jednorodnie negatywne lub pozytywne. Stereotyp jednorodnie negatywny dotyczy grup, które widziane są jako pozbawione zarówno sprawczości, jak i wspólnotowości, takich jak bezdomni, biedni, żyjący z zasiłku socjalnego. To są ludzie uważani za głupich i złych, za szkodliwe dla społeczeństwa pasożyty, główną zaś na nich reakcją emocjonalną jest pogarda. Drugi rodzaj to stereotypy jednorodnie pozytywne - dotyczą one grup widzianych jako wspólnotowe (dobre) i sprawcze (kompetentne). W taki sposób widziane są na ogół grupy „głównego nurtu" - typowe dla danego społeczeństwa grupy odniesienia, do których należy lub aspiruje większość jego przedstawicieli. Główną emocją wzbudzaną przez nie jest podziw.

Dwa pozostałe rodzaje stereotypów są bardziej interesujące, ponieważ mają charakter ambiwalentny, tak jak omówione w poprzednim rozdziale stereotypy męskości i kobiecości. Stereotypy zawistne dotyczą grup spostrzeganych jako kompetentne, ale wrogie, a przynajmniej wyzute z przyjazności, takich jak ludzie bogaci, Żydzi, Japończycy. Są to grupy o wysokiej pozycji społecznej, które sobie dobrze radzą, chociaż czynią to jedynie w służbie własnych interesów, są zatem uważane za nieprzyjazne. Klasyczny przykład stanowią mniejszości żydowskie, których członkowie w wielu krajach spostrzegani są jako ambitni i sprawni, ale skoncentrowani na swoich interesach i popierający przede wszystkim siebie ze szkodą dla innych. Główną emocją, jaką budzą, jest zawiść. Wreszcie stereotypy paternalistyczne dotyczą grup spostrzeganych jako ciepłe i wspólnotowe, ale pozbawione kompetencji. Przykładem są kobiety w tradycyjnych rolach żon i matek - dobre (pozbawione złych zamiarów), ale bezradne, a podobnie są też widziane osoby starsze wiekiem i w jakiś sposób upośledzone, jak osoby niesprawne fizycznie lub intelektualnie. Główną emocją, jaką budzą te grupy, jest litość.

Jak już wspominałem, stereotypy i towarzyszące im uprzedzenia były tradycyjnie traktowane jako byty jednorodne w sensie wartościującym. Jednak badania inspirowane przez MTS prowadzone zarówno w USA, jak i w 17 innych krajach (Cuddy et al., 2009) dowodzą, że sprawczość i wspólnotowość powszechnie stanowią dwa niezależne wymiary treści stereotypów grup wyodrębnionych z uwagi na kryteria etniczne, narodowości, religii, płci, wieku czy zawodu. Większość stereotypów okazuje się niejednorodna - około 80% stereotypizowanych grup przypisuje się więcej sprawczości niż wspólnotowości bądź odwrotnie. Wynika to m.in. z faktu, że sprawczość i wspólnotowość są wprawdzie odrębne, ale negatywnie skorelowane na poziomie grup - to znaczy grupy widziane jako sprawcze często są też spostrzegane jako pozbawione wspólnotowości i odwrotnie.

Tabela 19.3. Dwa wymiary i cztery rodzaje stereotypów grup społecznych wyróżnionych z uwagi na treść oraz przykłady grup objętych różnymi rodzajami stereotypu według Modelu Treści Stereotypu

		Wymiar ciepła	
		brak ciepła	ciepło
Wymiar kompetencji	kompetencja	stereotypy zawistne bogaci Żydzi Japończycy	stereotypy jednorodnie pozytywne grupy „głównego nurtu" grupy odniesienia klasa średnia
	brak kompetencji	stereotypy jednorodnie negatywne biedni bezdomni żyjący z zasiłku	stereotypy paternalistyczne gospodynie domowe osoby starsze inwalidzi

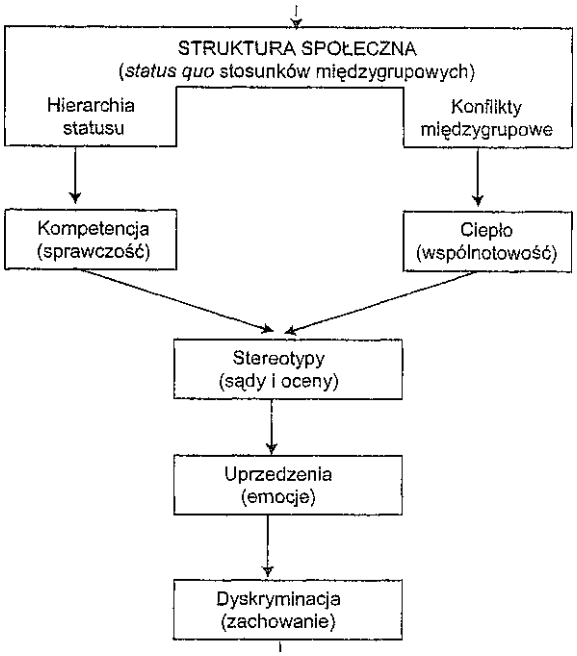
Źródło: ria podstawie idei w Fiske et al., 2002; Cuddy, Fiske i Glick, 2008.

19.2.2. Wyznaczniki treści stereotypów

Choć przypisanie określonego poziomu współnotowości i sprawczości odbieramy subiektywnie jako przejaw rozpoznania indywidualnych cech spostrzeganego człowieka lub grupy, MTS zakłada, że w rzeczywistości spostrzeżenia te są wyrazem społecznie podzielanych stereotypów wynikających ze stosunków między grupowych, co schematycznie przedstawia rycina 19.2. Dwa podstawowe aspekty stosunków międzygrapowych to omówiona już hierarchia statusu i konflikt międzygrupowy. MTS zakłada, że kompetencja członków różnych grup społecznych jest im przypisywana w taki sposób, który uzasadnia istniejącą hierarchię statusu. Przedstawiciele grup położonych wyżej są spostrzegani jako bardziej kompetentni, a więc zasługujący na swoją pozycję, przedstawiciele zaś grup położonych nisko - jako niekompetentni, co również usprawiedliwia ich usytuowanie.

Osoby zajmujące wyższe pozycje społeczne są uważane za bardziej kompetentne od zlokalizowanych niżej. Profesor uchodzi za mądrzejszego od asystenta, w związku z czym komentarze tego pierwszego wydają się bardziej wnikliwe, a dowcipy - śmieszniejsze. Położenie w hierarchii pomaga ujednoznacznić dwuznaczne informacje - tak naprawdę trudno zmierzyć poziom wnikliwości komentarza, osoba autora sprzyja więc rozwiązaniu tej wieloznaczności. Wyjaśnianie takich dwuznaczności służy też usprawiedliwieniu istniejącej hierarchii społecznej i uznawaniu jej za merytorycznie uzasadnioną. Wyższej pozycji w hierarchii towarzyszy z reguły większy dostęp do zasobów materialnych. Profesor zarabia trzy razy więcej od asystenta, ale skoro jest od niego wnikliwszy (i ma lepsze poczucie humoru), to różnica ta jest zasadna i sprawiedliwa. Mężczyźni zarabiają więcej od kobiet na podobnych stanowiskach i nieporównanie częściej zajmują wyższe stanowiska połączone z wyższymi apanażami. Ponieważ są spostrzegani jako bardziej kompetentni i obdarzeni większymi zdolnościami przywódczymi, różnica ta „staje się" sprawiedliwa. Przypisywanie większej sprawczości członkom grup uprzywilejowanych uzasadnia owe przywileje. Takie sądy usprawiedliwiające hierarchię są w większym stopniu formułowane przez osoby skądinąd silniej wierzące w sprawiedliwość porządku społecznego oraz w to, że niektóre grupy społeczne są „z natury" bardziej uprzywilejowane od innych (Oldmeadow i Fiske, 2007).

Badania inspirowane przez MTS nie pozostawiają wątpliwości, że grupy o wyższym statusie są spostrzegane jako bardziej kompetentne, a ko-



Rycina 19.2. Związek struktury społecznej ze stereotypami, uprzedzeniami i dyskryminacją - podstawowe idee Modelu Treści Stereotypu

Źródło: na podstawie idei w Fiske et al., 2002; Cuddy, Fiske i Glick, 2008.

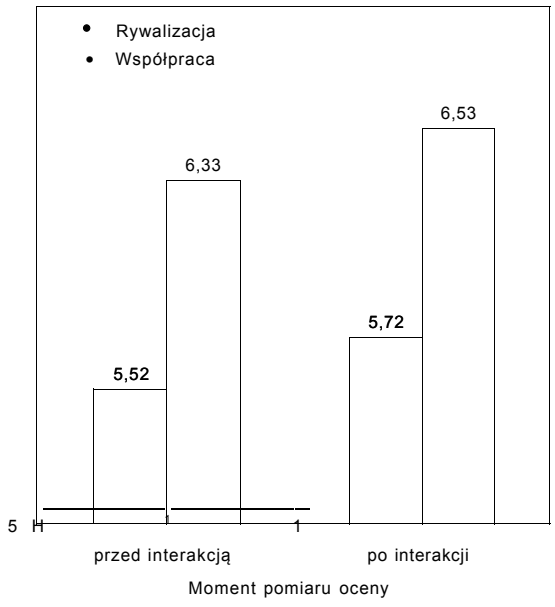
relacja ta jest bardzo silna i wynosi średnio 0,81 dla rozmaitych grup badanych w różnych krajach (Cuddy, Fiske i Glick, 2008). Zaletą tych danych jest fakt, że dotyczą one realnie istniejących grup społecznych w bardzo zróżnicowanych krajach, natomiast wadą jest ich korelacyjny charakter niepozwalający stwierdzić, co tu jest przyczyną, a co skutkiem. W sukurs przychodzą badania eksperymentalne, w których uczestnikom opisywano fikcyjne grupy imigrantów przedstawiane jako obdarzone niskim bądź wysokim statusem. Zgodnie z przewidywaniami okazało się, że grupom o wysokim statusie przypisywano więcej kompetencji (ale nie współnotowości) niż tym o statusie niskim, choć w opisach nie było ani słowa o ich kompetencji (Caprariello, Cuddy i Fiske, 2009). Takie spostrzeganie osób o wysokim i niskim statusie społecznym przynajmniej częściowo wynika też z przeceniania odpowiedniości pomiędzy zachowaniem i osobowością, przy jednoczesnym niedocenianiu wpływu ról społecznych. Osoby o wysokim statusie z definicji odgrywają role kierownicze wymagające pokazywania kompetencji, stanowczości i konsekwencji, spostrzegając zaś takie jednostki, popadamy w złudzenie, że okazywana przez nie sprawczość wynika z ich osobowości (a nie od-

grywanej roli kierownika). Z kolei osoby o niskim statusie pełnią z definicji funkcje podwładnych, co wymaga większej uległości, ugodowości i posłuszeństwa - spostrzegając takie jednostki, ulegamy złudzeniu, że ich zachowania wynikają z osobowości, a nie po prostu z odgrywanej roli, jak wykazali Conway, Pizzamiglio i Mount (1996). Dyrektor i jego sekretarka zachowują się odmiennie, ponieważ tego wymagają ich role, z powodu podstawowego błędu atrybucji ulegamy jednak złudzeniu, że dyrektor jest obdarzony kompetencją, a nie wystarcza mu wspólnotowości, podczas gdy sekretarka jest niezbyt kompetentna, ale wspólnotowa.

Drugi wymiar stosunków międzygrupowych uwzględniany przez MTS to rywalizacja i konflikt między grupami. Grupy nierywalizujące z naszą, spostrzegane są jako obdarzone cnotami wspólnotowymi - miłe, przyjazne, życzliwe i układne, co w walnym stopniu przyczynia się do utrzymania ich na podporządkowanej pozycji. Natomiast grupy rywalizujące z naszą, widziane są jako nieprzyjazne i wrogie, wymagające zatem podporządkowania. Liczne badania nad spostrzeganiem faktycznie istniejących grup dowodzą, że te rywalizujące z naszą, są widziane jako pozbawione zalet wspólnotowych, choć korelacja ta wynosi średnio tylko -0,29, a więc jest znacznie niższa od korelacji status-sprawczość (przyczyna tej różnicy pozostaje niejasna). Z kolei kierunku zależności przyczynowej dowodzą badania eksperymentalne - na przykład, kiedy uczestnicy badania mają się spotkać z jakąś osobą w kontekście rywalizacji, spostrzegają ją jako bardziej „zimną", niż ci badani (czytający dokładnie ten sam opis przyszłego partnera), którzy są pewni, że spotkają tę osobę w kontekście współpracy (Russell i Fiske, 2008). W badaniach tych uczestnicy rozgrywali z inną osobą identyczną grę typu dylemat więźnia, z tym że dla połowy była ona nazwana „grą zespołową" (warunki współpracy), dla połowy zaś określona jako „zwycięzca bierze wszystko" (warunki rywalizacji). Jak ilustruje rycina 19.3, wywołane nastawieniem na współpracę lub rywalizację różnice w spostrzeganiu partnera były tak silne, że pozostawały widoczne nawet po faktycznym rozegraniu gry, która w obu warunkach przebiegała identycznie.

Spostrzeganie grup na wymiarze sprawczym wynika zatem z ich zróżnicowania pod względem statusu i podtrzymuje to zróżnicowanie, natomiast spostrzeganie grup na wymiarze wspólnotowym wynika z ich zróżnicowania pod względem przyjazności-wrogości i również podtrzymuje to zróżnicowanie. Właśnie dlatego stereotypy zawierają dwa niezależne rodzaje treści - sprawcze i wspólnotowe. Stereotypy są bytami „poznawczymi" - czyli gotowymi sądami i ocenami członków grup pozwalającymi na interpretację ich zachowań. Ponieważ sposób rozumienia zdarzeń, na przykład interpretacja przyczyn ludzkich zachowań, decyduje o emocjach, jakie te wzbudzają (Weiner, 2005), stereotypy są powiązane z uprzedzeniami, czyli reakcjami emocjonalnymi na innego człowieka powstającymi nie z powodu indywidualnych własności tegoż, lecz ze względu na jego przynależność do jakiejś stereotypizowanej grupy. Stereotypy wpływają też na nasze zachowanie, negatywnie lub pozytywnie dyskryminujące członków różnych grup, a wpływ ten jest zapośredniczony emocjami - powszechnie bowiem obserwuje się, że zachowania kierowane na członków różnych grup są silniej powiązane z uprzedzeniami niż z samymi stereotypami, a sądy i oceny oddziałują na zachowanie za pośrednictwem emocji (Dovidio et al., 2002).

Sterowane stereotypami i uprzedzeniami zachowania dyskryminacyjne zwrotnie wzmacniają te relacje międzygrupowe, które dały im początek (przerywana strzałka oznaczająca sprzężenie zwrotne na rycinie 19.2). Na przykład w myśl stereotypu władza jest sprawą męską, w związku z czym konkretna Anna Kowalska ubiegająca się o awans zostanie oceniona jako nienadająca się na to wysokie stanowisko, a ponieważ ubiegając się



Rycina 19.3. Ocena wspólnotowości („ciepła") partnera przed interakcją i po niej, w zależności od tego, czy była ona zdefiniowana jako oparta na współpracy („gra zespołowa"), czy rywalizacji („zwycięzca bierze wszystko")

Źródło: na podstawie danych w Russell i Fiske, 2008, s. 1196.

0 nie, łamie stereotyp kobiecości, spotyka się z niechęcią i odmową awansu. To zachowuje *status quo* stosunków międzygrupowych - Anna pozostaje na pozycji podwładnej, podtrzymując stereotyp, że władza jest dziedziną męską. Stereotyp ten nie ma nic wspólnego z rzeczywistością - w następnym rozdziale przytaczam dane dowodzące, że kobiety i mężczyźni u władzy nie różnią się poziomem skuteczności, a nawet (twardym lub miękkim) sposobem sprawowania przywództwa.

19.2.3. Konsekwencje treści stereotypów

Treść stereotypów ma konsekwencje zarówno dla emocji, jakie budzą przedstawiciele stereotypizowanych grup, jak i dla zachowań, jakie są na nich kierowane. Według MTS, cztery główne rodzaje emocji związanych ze stereotypami to litość, zawiść, pogarda i podziw, co ilustruje rycina 19.4. Litość to emocja wzbudzana przez grupy pozbawione zarówno sprawczości, jak i wspólnotowości - na przykład kobiety w tradycyjnych rolach, staruszkowie czy osoby w ten lub inny sposób upośledzone. Litość jest emocją ambiwalentną - obejmuje zarówno pozytywne współczucie, jak 1 negatywny smutek oraz mniej lub bardziej ukryte poczucie wyższości w stosunku do osób stanowiących obiekty stereotypu paternalistycznego. Pojawia się wtedy, kiedy negatywne wyniki czy stan osoby są widziane jako nieintencjonalne i pozostające poza kontrolą nieszczęśnika, który popadł w tarapaty (Weiner, 2005). Jednak nieszczęśnik, popadł w nie z własnego wyboru, czyli jest za swoje nieszczęście odpowiedzialny (jak - stereotypowo - narkoman, człowiek bezdomny lub otyły), nie budzi litości, lecz pogardę lub gniew. Zawiść to emocja, jaką wywołują osoby z grup kompetentnych, ale wyzutych ze wspólnotowości, w rodzaju bogaczy, którzy mają co prawda wysoką pozycję, ale i złe intencje, gdyż eksploatują innych. Zawiść zawiera w sobie wrogość (jej obiekt osiągnął coś pożądanego, co mu się jednak nie należy) i smutek (bo przeżywający emocje podmiot tego nie osiągnął). Ta kombinacja często prowadzi do moralnego oburzenia.

Pogarda to emocja wzbudzana przez osoby pozbawione zarówno sprawczości, jak i wspólnotowości, a więc mające niski status i wrogie intencje. Pogardzie często towarzyszą gniew, obrzydzenie, nienawiść lub niechęć do tych, którzy sami siebie doprowadzili do nieszczęścia i stali się pasożytami stanowiącymi obciążenie dla reszty społeczeństwa (biedni, bezdomni, narkomani). Ich niski status i złe intencje są spostrzegane jako kontrolowane,

Rycina 19.4. Schematyczna ilustracja zachowań wynikających ze stereotypów i emocji budzonych przez różne typy grup społecznych

Osie wykresu przedstawiają treść stereotypów, szare strzałki - stereotypowe emocje, a czarne strzałki - skłonności do czterech rodzajów działań.

Źródło: Cuddy, Fiske i Glick, 2007, s. 634.

a więc są oni obciążani osobistą odpowiedzialnością za swoją sytuację. Wreszcie podziw to emocja, jaką budzą osoby obdarzane cnotami zarówno sprawczymi, jak i wspólnotowymi, czyli przyjazne grupy o wysokiej pozycji społecznej. Na podziw zasługują ludzie osiągający w zasłużony sposób wysokie wyniki. Podziwiamy grupy dominujące w społeczeństwie dzięki swoim zasługom, co znakomicie ułatwiane jest naszą własną przynależnością do owych grup. Tych zależności postulowanych przez MTS dowodzą zarówno badania korelacyjne nad stosunkami między rzeczywistymi grupami społecznymi (Cuddy et al., 2009), jak i badania eksperymentalne nad stosunkiem do grup fikcyjnych opisywanych jako zróżnicowane pod względem statusu i rywalizacji (Caprariello, Cuddy i Fiske, 2009).

Inny rodzaj następstw stereotypu stanowią konsekwencje behawioralne, czyli dotyczące zachowań kierowanych na członków różnych stereotypizowanych grup społecznych. Bazując na licznych modelach opisujących zachowania interpersonalne, MTS zakłada dwa wymiary zróżnicowania działań kierowanych pod adresem tych grup. Po pierwsze, ułatwianie-szkodzenie, a więc to, czy zachowania są dla nich korzystne, czy szkodliwe. Po drugie, aktywność-bierność owych zachowań, to zatem, czy.polegają one na otwartym i bezpo-

średnim zmierzaniu do jakiegoś celu, czy też mają raczej charakter pośredni, ukryty i polegają na zaniechaniu. Te dwa wymiary dają w sumie cztery kombinacje zachowań. **Aktywne ułatwianie** to działania otwarcie skierowane na spowodowanie zysku jakiejś grupy: a więc pomaganie, wspieranie i chronienie jej członków poprzez ich wspieranie, zatrudnianie, awansowanie czy zaprzyjaźnianie się z nimi. **Aktywne szkodzenie** to działania jawnie skierowane na spowodowanie strat członków stereotypizowanej grupy: atakowanie, znieważanie, tyranizowanie, działanie przeciw i odrzucanie w bezpośrednich kontaktach. **Bierne ułatwianie** to wymuszone współdziałanie z członkami danej grupy, przy czym głównym celem takiej współpracy są zyski własne, zyski zaś członków streotypizowanej grupy mają charakter produktu ubocznego - jak w wypadku zatrudniania członków grupy odrzucanej, lecz uważanej za kompetentną, której umiejętności przyniosą korzyści. Wreszcie **bierne szkodzenie** to wyrządzanie krzywdy przez zaniechanie, pomijanie (np. w awansie), ignorowanie, wykluczanie czy unikanie kontaktu.

Jak ilustruje rycina 19.4, ułatwienie-szkodzenie w kontaktach międzygrupowych pokrywa się z wymiarem wspólnotowości (ciepła). Ponieważ osoby i grupy wspólnotowe są uważane za obdarzone pozytywnymi intencjami w stosunku do nas samych, we własnym interesie wspomagamy takie grupy - ich zyski przełożą się na nasze. Natomiast grupy uważane za pozbawione wspólnotowości są podejrzewane o złe intencje, szkodzenie zatem tym grupom utrudnia im realizację owych intencji, co pośrednio sprzyja naszym interesom. Z kolei aktywność-pasywność pokrywa się z wymiarem kompetencji - aktywnie reagujemy na grupy sprawcze, ponieważ są spostrzegane jako zdolne do wprowadzenia w czyn swoich dobrych lub złych intencji. Natomiast szanse zrealizowania intencji grup pozbawionych sprawczości są oceniane jako mało prawdopodobne (z powodu braku kompetencji tych grup) i spotykają się jedynie z zachowaniami pasywnymi.

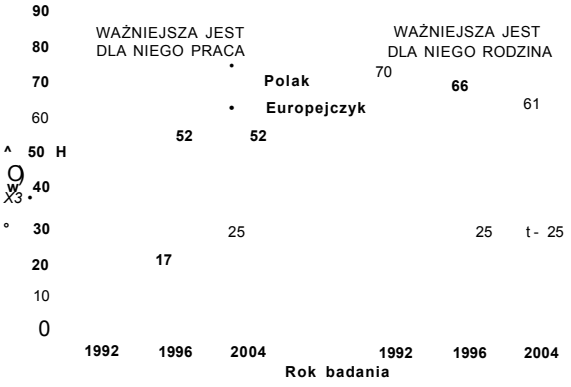
Myślenie zilustrowane rycina 19.4 w połączeniu z omówioną już tezą, że wpływ stereotypów na zachowanie jest zapośredniczony emocjami (uprzedzeniami), pozwala sformułować szereg specyficznych hipotez co do emocji i zachowań kierowanych na różne rodzaje stereotypizowanych grup. Po pierwsze, grupy spostrzegane jako wspólnotowe (ciepłe) faktycznie spotykają się z aktywnym ułatwianiem, co w odniesieniu do grup wspólnotowych i sprawczych jest zapośredniczone emocją podziwu, w odniesieniu zaś do grup wspólnotowych, ale mało sprawczych - emocją litości. Po drugie, grupy spostrzegane jako pozbawione wspólnotowości spotykają się z aktywnym szkodzeniem, co dla grup pozbawionych wspólnotowości, ale sprawczych jest zapośredniczone emocją zawiści, natomiast dla grup pozbawionych wspólnotowości, a przy tym i sprawczości - emocją pogardy. Po trzecie, grupy widziane jako pozbawione sprawczości spotykają się z biernym szkodzeniem, co dla grup pozbawionych sprawczości, a przy tym wspólnotowych jest zapośredniczone emocją litości, dla grup zaś pozbawionych zarówno sprawczości, jak i wspólnotowości - emocją pogardy. Po czwarte wreszcie, grupy widziane jako sprawcze spotykają się z pasywnym ułatwianiem, co w przypadku grup sprawczych, a równocześnie wspólnotowych zapośredniczone jest przez emocję podziwu, w przypadku zaś grup sprawczych, a przy tym pozbawionych wspólnotowości - emocją zawiści. Wszystkie te dość precyzyjne przewidywania znalazły konsekwentne potwierdzenie w licznych badaniach Cuddy i współpracowników (2008).

Problem 19: Czy można być Polakiem i Europejczykiem równocześnie?

Polacy są Europejczykami - formalnie i obiektywnie rzecz biorąc. Czy jednak Polacy rzeczywiście czują się Europejczykami? Ńie. „Europejczyk" bardzo rzadko pojawia się jako spontaniczna kategoria samoopisu Polaków i w jakimś wyraźniejszym stopniu z kategorią tą identyfikuje się zaledwie 5% obywateli (Hamer-Gutowska, 2007).

Na rozziew pomiędzy autóstereotypem Polaka a stereotypem Europejczyka interesujące światło rzucają wyniki badania próby ogólnopolskiej przedstawione w tabeli 19.4. Zawiera ona 12 cech najczęściej wskazywanych jako charakterystyczne dla Polaka i dla Europejczyka. Jak widać, cechy te są zupełnie różne z wyjątkiem pracowitości, która pojawia się w obu stereotypach^ choć w wypadku Polaka występuje na przedostatnim miejscu, a w dodatku zaprzecza jej nieco częściej wymieniane lenistwo. Poza tą jedną cechą wszystkie zalety Polaka są wspólnotowe, przy czym wspólnotowość ta nie ma charakteru ogólnego (jak życzliwość, uczynność, uczciwość), lecz raczej rodzinńo-plemienny ¡.ogranicza się do funkcjonowania w kontaktach z „naszymi". Co do. wymiaru sprawczego, polski ąutostereotyp zawiera niemai Wyłącznie wady (leniwy/lekkomyślny, niegospodarny). Natomiast stereotyp Europejczyka jest nasycony zaletami sprawczymi i - z wyjątkiem tolerancji - nie obejmuje żadnych cech wspólnotowych..

Stereotyp Europejczyka jest nie tylko bardziej pozytywny, ale przede wszystkim zasadniczo różni się treścią od stereotypu Polaka. Krótko mówiąc, Polacy są - swoim zdaniem - przede wszystkim wspólnotowi, podczas gdy Europejczyków widzą głównie jako sprawczych. Droga do tego, by Polacy poczuli się Europejczykami, wydaje się więc daleka - albo musielibyśmy zmienić treść autostereotypu na bardziej sprawczą, albo zmienić treść stereotypu Europejczyka na bardziej wspólnotową. Badania CBOS (Centrum Badania Opinii Społecznej) prowadzone co kjlka lat na próbach ogólnopolskich wskazują, że przeobrażenia w tym kierunku zachodzą, choć są bardzo powolne i dotyczą jedynie autostereotypu Polaków, jak ilustruje rycina 19.5.



Rycina 19.5. Opinie Polaków o typowym Połaku i Europejczyku

Źródło: CBOS, 2004b.

Tabela 19.4. Treść stereotypu Polaka i Europejczyka - 12 najczęściej wskazywanych cech (w procentach wskazań - badani wyróżniali co najmniej trzy cechy dla każdego stereotypu)

Cechy Polaka	Częstość wskazań	Cechy Europejczyka	Częstość wskazań
ceniący życie rodzinne	25,2	wykształcony	18,7
wierzący	19,2	gospodarny	18,2
nadużywający alkoholu	19,2	bogaty	16,8
lubiący się bawić	16,7	kulturalny	16,0
honorowy	14,9	aktywny	14,0
biedny	14,5	nowoczesny	13,3
patriota	14,2	inteligentny	13,0
towarzyski	11,6	przedsiębiorczy	12,4
leniwy	10,4	tolerancyjny	10,8
lekkomyślny	8,0	pracowity	10,4
pracowity	7,8	postępowy	9,3
niegospodarny	7,1	czysty	9,1

Źródło: Błuszkowski, 2005, s. 133.

13.3. Źródła stereotypów I uprzedzeń

19.3.1. Podzielanie społeczne

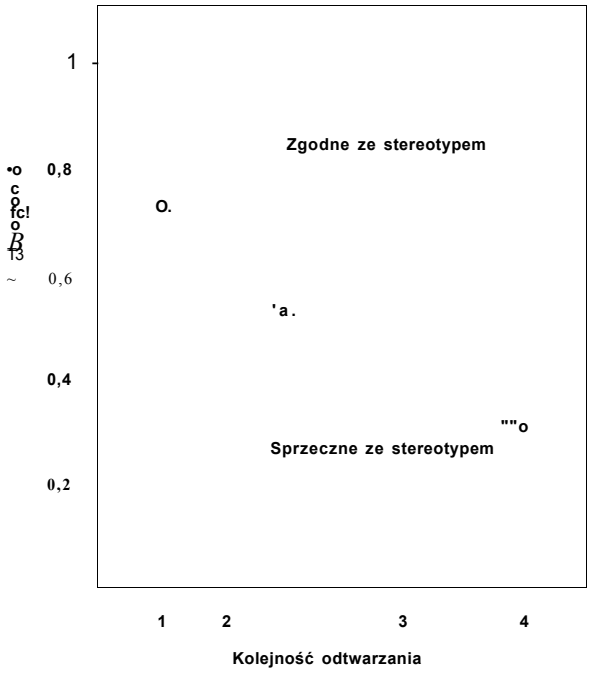
Większość stereotypów (a także uprzedzeń i skłonności do dyskryminacji) przejmuje się jednak ze swojego otoczenia społecznego. Dowodzi tego bardzo wczesne ich pojawianie się, także w stosunku do grup, z którymi ma się niewiele kontaktów. Na przykład już siedmiolatki badane na Opolszczyźnie przez Barbarę Weigl (1999) uważają Cyganów i Żydów za mniej dobrych, prawdomównych, czystych i pracowitych niż Niemców, Niemcy zaś pod wszystkimi tymi względami są gorsi od Polaków. Badając dzieci i młodzież w różnym wieku, Weigl stwierdziła niewiele trendów rozwojowych w zakresie stereotypów i uprzedzeń narodowościowych - głównie dlatego, że pojawiają się one wcześnie i w „gotowej" już postaci. Choć stereotypy pokolenia dzieci i rodziców są bardzo zbliżone, skorelowanie indywidualnych stereotypów dzieci z rodzicami jest z reguły słabe, co sugeruje, że dzieci przejmują je nie tyle bezpośrednio od rodziców, ile od szerszego otoczenia społecznego.

Wiele danych świadczy o tym, że stereotypy i uprzedzenia mają charakter społeczny nie tylko w tym sensie, iż dotyczą obiektów społecznych (ludzi, grup), ale że są społecznymi konstrukcjami - wytworami pewnego konsensusu co do tego, jacy są członkowie różnych grup i kategorii społecznych. Bezpośrednim dowodem społecznej natury stereotypów jest słabnięcie stereotypowych sądów u jednostek, u których podważono przekonanie, że inni członkowie grupy własnej myślą

o danej grupie w stereotypowy sposób (Kofta, Narkiewicz-Jodko i Drogosz, 2000). Stereotypy pełnią więc funkcję depozytu wiedzy społecznej 0 różnych grupach i rodzajach osób. Są przekazywane i podzielane za pośrednictwem licznych przekazów kulturowych, poczynając od bajek 1 czytanek szkolnych, a kończąc na filmach i reklamach. Na przykład większość tych przekazów promuje wizerunek kobiet jako istot wspólnotowych (zajmujących się domem, praniem, dziećmi i relacjami w ogóle), mężczyzn zaś jako istot sprawczych - energicznych i zajętych realizacją celów, najlepiej trudnych (nawet reklamy piwa zawierają wyraźnie heroiczne akcenty). Stereotypy są też podtrzymywane na drodze komunikacji społecznej, wskutek tego, że ludzie chętniej przekazują innym informacje zgodne niż sprzeczne z nimi. Ilustracją tego zjawiska są badania nad seryjnym przekazywaniem informacji, jak w zabawie w głuchy telefon (Lyons i Kashima, 2003). Ich uczestnicy najpierw uczyli się (albo nie) stereotypu pewnej fikcyjnej grupy narodowej („Mieszkańcy wyspy Jamaya są bardzo wojowniczy z natury. Jadają wiele rodzajów pożywienia, ale najczęściej jest to mięso..."). Potem część badanych otrzymywała charakterystykę pewnej konkretnej osoby (Jamayańczyka) składającą się z opisów zachowań po części zgodnych, a po części sprzecznych ze stereotypem owej grupy. Zadaniem badanego było sporządzenie własnej charakterystyki tego Jamayańczyka i przekazanie jej kolejnemu badanemu, który też sporządzał własną charakterystykę - i tak w sumie cztery razy. Jak pokazują dane z ryciny 19.6, informacje zgodne ze stereotypem były przekazywane niemal w całości, natomiast proporcja informacji z nim sprzecznych spadała z przekazu na przekaz. Warunkiem występowania tego zjawiska jest społeczne podzielanie stereotypu oraz wiedza kolejnych osób, że wszyscy znają ten stereotyp, natomiast gdy kolejni badani go nie znali, albo sądzili, że inni go nie znają, przewaga odtwarzania informacji zgodnych zanikała.

Bezpośrednim powodem częstszego przekazywania informacji zgodnych niż sprzecznych ze stereotypem jest większa wiarygodność tych pierwszych (informacje sprzeczne są mniej pewne jako nietypowe). Niemniej istotną rolę odgrywa także budowanie więzi. Komunikacja między członkami grupy może służyć dwóm celom - przekazywaniu nowych informacji i podtrzymywaniu więzi wewnątrzgrupowej. Kolejne badania dowiodły, że dane sprzeczne ze stereotypami zawierają co prawda więcej informacji, ale mniej się nadają do komunikacji celem podtrzymywania więzi (Clark i Kashima, 2007). Dwie dziewczyny rozmawiające 0 swoich chłopakach łatwiej znajdą porozumienie, mówiąc o tym, jak to chłopcy są bardzo skłonni do seksu, a mało do okazywania uczuć, niż o tym, że jest odwrotnie. Informacja stereotypowa bardziej nadaje się do wymiany, ponieważ jest większa szansa, że druga dziewczyna ma podobny problem. Informacje zgodne ze stereotypem dotyczą bardziej typowych stanów rzeczy w przeciwieństwie do sprzecznych z nim, w wypadku których jest mniejsza szansa na podobieństwo i uczuciowe współbrzmienie.

Dużą rolę w przekazywaniu i podtrzymywaniu stereotypów odgrywa język, o czym świadczy wiele zjawisk zarówno bardzo widocznych, jak 1 trudnych do zauważenia. Łatwo dostrzegalnym sposobem przekazywania stereotypów jest używanie określeń negatywnych na opisanie u członków grupy obcej tego, co u członków grupy własnej określamy mianem pozytywnym. Na przykład zamiłowanie do własnego narodu u Polaków nazywamy patriotyzmem, ale w odniesieniu do Niemców lub Ukraińców posługujemy się negatywnym terminem „nacjonalizm" (poza tym Niemcy są skąpi, a Polacy oszczędni itd.). Przykładem bardziej subtelnej transmisji stereotypów za pomocą języka jest wykryta przez Annę Maass (1999) **międzygrupowa** asymetria językowa polegająca



Rycina 19.6. Proporcje zgodnych i sprzecznych ze stereotypem informacji odtwarzanych w kolejnych rundach przekazywania informacji następnej osobie

Źródło: Lyons i Kashima, 2003, s. 995.

na abstrakcyjnym opisie zachowań i zdarzeń stawiających w dobrym świetle członków grupy własnej, a w złym - członków grup obcych. Natomiast w konkretny sposób wyrażane są negatywne informacje na temat członków grupy własnej, a pozytywne - członków grup obcych. Opis abstrakcyjny to zwykle opis w kategoriach trwałych cech („oni byli agresywni"), które mogą się ponownie przejawiać w przyszłości i w innych sytuacjach. Opis konkretny to na ogół opis w kategoriach specyficznych zachowań i epizodów („krzyczeli i wygrażali"), które powtórzyć się nie muszą. Kiedy więc niemieccy skini pobiją się z polskimi, prasa obu krajów nieco inaczej przedstawi to zajście". Polska napisze, że polscy skini krzyczeli i wymachiwali pałkami oraz że niemieccy skini byli hałaśliwi i agresywni. Niemiecka ujmie rzecz dokładnie odwrotnie. Prawdopodobnie nie będzie rozbieżności w opisie faktów (np. kto zaczął starcie), niemniej sposób prezentacji zdarzenia będzie subtelnie wprowadzał informację, że „nasi" skini są mniej źli od „tamtych" (Maass i Arcuri, 1999).

19.3.2. Stosunki międzygrupowe

Jak już wskazywałem, ważnym źródłem stereotypów są stosunki międzygrupowe na wymiarze hierarchicznego zróżnicowania grup oraz na wymiarze ich skonfliktowania. Przedstawiony powyżej Model Treści Stereotypu wyjaśnia, w jaki sposób i dlaczego hierarchiczne zróżnicowanie grup wpływa na spostrzeganie ich kompetencji, podczas gdy zróżnicowanie na wymiarze konfliktu oddziałuje na spostrzeganie wspólnotowości („ciepła") różnych grup społecznych.

19.3.3. Kategoryzacje społeczne

Większość teorii upatruje genezę stereotypów w różnych motywach, czy to związanych z konfliktem, czy z hierarchią międzygrupową. Inaczej teoria kategoryzacji społecznych, która widzi przyczyny stereotypów w samych procesach poznawczych. Zakłada ona, iż stereotypy są ubocznym skutkiem skądinąd normalnego funkcjonowania ludzkiego umysłu - dzielenia napotykanych osób na kategorie i gromadzenia wiedzy o tych ostatnich. Dzięki temu nie trzeba każdej osoby „uczyć się" od nowa i oddzielnie, można wykorzystać zgromadzonąjuż wiedzę o rodzajach ludzi, wyjść „poza dostarczone informacje" (wnioskować o brakujących danych i przewidywać) oraz automatycznie przetwarzać informacje o innym człowieku, oszczędzając czas i zasoby umysłowe, czyli wykorzystywać stereotyp jako narzędzie umysłowe (zob. rozdz. 3.2).

Henri Tajfel (1981) wykazał, że nałożenie się kategoryzacji obiektów (ich przynależności do różnych jakościowo kategorii) na ich zmienność pod względem jakiejś cechy ciągłej prowadzi do dwóch konsekwencji: 1) wzrostu spostrzeganych różnic międzykategorialnych oraz 2) spadku spostrzeganych różnic wewnątrzkategorialnych. Dzieje się tak pod warunkiem, że kategoryzacja jest systematycznie powiązana z cechą ciągłą. Przykład stanowi skorelowanie kategorii płci z cechą agresywności: mężczyźni są bardziej agresywni od kobiet. Przecenianie różnic międzykategorialnych oznacza, że subiektywne różnice między kobietami i mężczyznami pod względem agresywności zostają zaakcentowane, czyli stają się większe niż w rzeczywistości. Natomiast spadek spostrzeganych różnic wewnątrzkategorialnych jest jednoznaczny z tym, że różnice w obrębie kategorii kobiet są subiektywnie pomniejszane - kobiety są widziane jako bardziej jednakowo łagodne, niż to jest w rzeczywistości. Podobne pomniejszenie różnic dotyczy także drugiej kategorii - mężczyźni są widziani jako bardziej jednakowo agresywni, niż to ma faktycznie miejsce. Innymi słowy, nasz umysł zaczyna używać płci jako dodatkowego wskaźnika agresywności. Podobnie rzecz się ma z przynależnością do innych kategorii - kiedy dwie osoby są widziane jako przedstawiciele tej samej kategorii (Marian i Leszek są bokserami), to spostrzegamy je jako bardziej do siebie podobne (obu uważamy za agresywnych), niż wtedy, kiedy traktowalibyśmy je jako niepowiązane jednostki. Gdy zaś dwie osoby widziane są jako przedstawiciele odrębnych kategorii (Marian jest bokserem, Leszek szachistą), to spostrzegamy je jako bardziej różne od siebie (Mariana jako agresywnego, Leszka jako łagodnego), niż miałoby to miejsce bez zaliczenia każdej z tych osób do odrębnych kategorii różniących się poziomem agresywności.

Późniejsze badania wykazały jednak, iż spadek różnic wewnątrzkategorialnych, czyli spostrzegana jednorodność przedstawicieli grupy, dotyczy w szczególności grup obcych (których spostrzegający podmiot nie jest członkiem), a w niewielkim stopniu - grupy własnej, czyli kategorii, do której należy sam spostrzegający podmiot. Ten efekt jednorodności grupy obcej wyraża się nie tylko w przekonaniu, że „oni (Chińczycy, ginekolodzy, mężczyźni) są wszyscy tacy sami", lecz także w faktycznie częstszym myleniu członków grupy obcej niż własnej. Efekt jednorodności grupy obcej wynika z ignorancji - czyli niewielkiej jej znaj o-

mości - oraz ze skłonności do kodowania danych o jej członkach jako informacji o grapie, danych zaś o członkach grupy własnej - jako informacji o poszczególnych osobach. Jeżeli spotkaliśmy na wakacjach w Krynicy Hildegardę i Heidegundę, to jest duża szansa, że dotyczące ich dane zapamiętamy jako informacje o Niemkach, w dodatku myląc się, co robiła Hildegarda, a co Heidegunda. Natomiast Zuzia i Krysia zostaną zapamiętane nie jako Polki, lecz jako konkretne osoby.

Zjawiska te występują nie tylko w spostrzeganiu ludzi traktowanych jako przedstawiciele dobrze znanych kategorii (takich jak mężczyźni, bokserzy, Rosjanie itd.), lecz także wtedy, kiedy podział na grupy ma charakter sytuacyjny i opiera się na zupełnie nieistotnych przesłankach. Wykazał to Tajfel (1969), aranżując warunki swego eksperymentu w sposób znany pod nazwą minimalnej sytuacji międzygrupowej. Uczestnicy badania oceniali obrazy dwóch malarzy - Klee i Kandinskiego. Między badanymi nie dochodziło do rzeczywistej interakcji, niemniej Tajfel poinformował każdego z nich, kto spośród obecnych rzekomo woli Klee od Kandinskiego, a kto odwrotnie. Na zakończenie badania uczestnicy nawzajem się oceniali i przydzielali drobne nagrody. Okazało się, że ta sama w sobie pozbawiona znaczenia (arbitralna) różnica pomiędzy osobami biorącymi udział w eksperymencie wystarczyła do pojawienia się podziału na grapę własną („my" - zwolennicy Klee) i grapę obcą („oni" - zwolennicy Kandinskiego) i faworyzacji grupy własnej, czyli bardziej pozytywnych ocen i zachowań kierowanych na jej członków, niż na identyczne osoby, które nie należą do tej grapy. Bliźniaczym zjawiskiem jest deprecjacja grupy obcej, czyli gorsze reagowanie na jej członków niż na identyczne osoby, które się do niej nie zaliczają, co wyraża się bardziej negatywnymi ich ocenami czy przydzielaniem im gorszych zadań. Wiele danych świadczy o tym, że faworyzacja grapy własnej (pozytywne reagowanie na „swoich") jest silniejsza od deprecjacji grap obcych (negatywnego reagowania na obcych). Oba te zjawiska - faworyzacja grapy własnej i deprecjacja grapy obcej - składają się na preferencję grupy własnej, czyli lepsze spostrzeganie grup, których jest się członkiem niż grap pozostałych. Setki badań przekonują, że preferencja grapy własnej to powszechne zjawisko bardzo charakterystyczne dla relacji międzygrapowych. Na przykład polscy licealiści przypisują Polakom znacznie więcej zalet (średnio 18,7 na 30 możliwych) niż Niemcom (13,49), Rosjanom (8,90) czy przedstawicielom jakiejkolwiek innej narodowości (Łukaszewski, 1999). Preferencję grapy własnej i jej składowe (dobre myślenie 0 „naszych", a złe o obcych) wyjaśnia teoria tożsamości społecznej (zob. ramkę Teoria 19).

19.4. Konsekwencje stereotypów 1 uprzedzeń

Stereotypy i uprzedzenia pozostają popularnym przedmiotem badań psychologii społecznej, ponieważ mają wiele konsekwencji - wpływają na oceny osób z różnych stereotypizowanych grap, na odczuwane w stosunku do nich emocje, kierowane na nich zachowania (dyskryminacja), a nawet stopień, w jakim są oni traktowani jako ludzie (dehumanizacja). Wreszcie sama świadomość, że jest się obiektem stereotypizacji może zmieniać własne zachowanie, o czym będzie mowa dalej w rozdziale 19.4.4.

19.4.1. Oceny

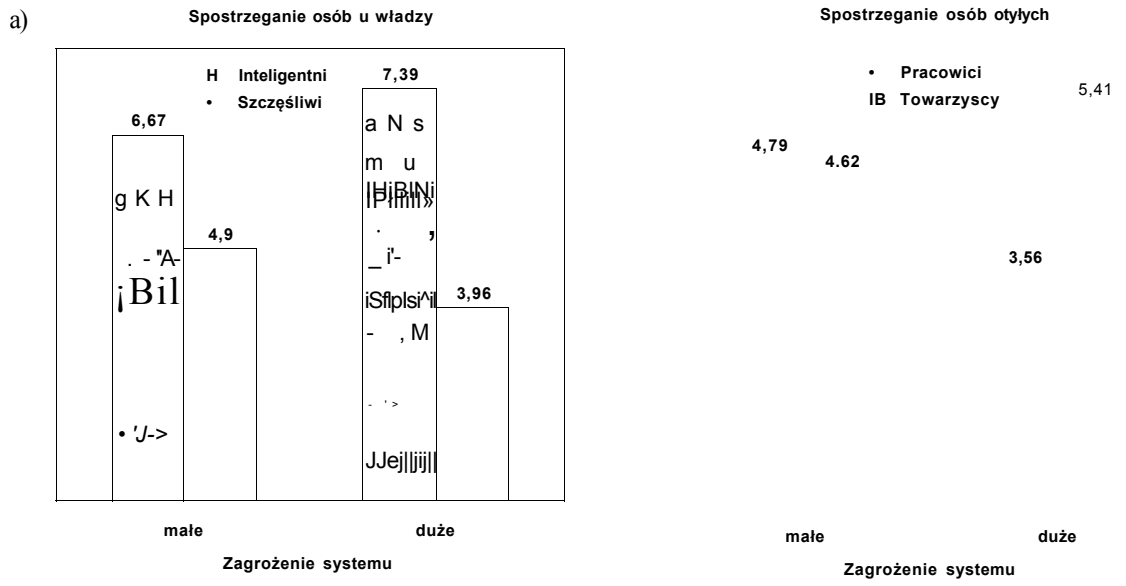
Asymetrie w ocenie grapy własnej i grup obcych są podobne do tych, jakie obserwuje się przy porównaniach ja-inni. Zarówno siebie, jak własną grupę ludzie oceniają wyżej niż innych ludzi i grupy obce. Na przykład pozytywne zachowania grapy własnej, a negatywne grapy obcej są wyjaśniane w kategoriach cech, podczas gdy negatywne postępki grapy własnej, a pozytywne obcej tłumaczone są czynnikami sytuacyjnymi. Nazywane jest to ostatecznym błędem atrybucji (Pettigrew, 1979) i bardzo przypomina obronny wzorzec atrybucji na poziomie jednostek opisywany w rozdziale 7.2.1. Podobnie wyjaśniane są inne dwuznaczności - z reguły rozstrzygane na plus podczas ocen grapy własnej, na minus zaś podczas ocen grap obcych, w szczególności takich, z którymi łączą nas antagonisty czne relacje.

Badacze stereotypów i uprzedzeń sądzili kiedyś, że wpływają one na oceny konkretnych osób w sposób decydujący i silniejszy niż zindywidualizowana o nich informacja. Jeżeli więc ktoś jest uprzedzony do kobiet w roli przełożonych (co dotyczy większości Polaków), to miałby negatywnie oceniać swoją szefową, niezależnie od tego, jak dobrze czy źle radzi ona sobie z przywództwem. Okazało się to jednak nieprawdą - badania omawiane w następnym rozdziale dowodzą, że kobiety są tylko nieznacznie gorzej oceniane w roli szefa od mężczyzn. Natomiast metaanaliza badań nad różnymi stereotypami przekonuje, że wpływ zindywidualizowanych informacji na oceny osób, których te informacje dotyczą, jest bardzo silny (r = 0,71), podczas gdy wpływ stereotypów - znacznie słab-

szy (r = 0,25), nawet wtedy, kiedy stanowią one jedyną dostępną przesłankę ocen (Kunda i Thagard, 1996). Oceny konkretnych jednostek podlegają wpływowi stereotypów (posiadanych przez osoby oceniające) na mocy dwóch mechanizmów - posługiwania się stereotypami jako strukturą wiedzy oraz wykorzystywania ich jako racjonalizacji, czyli usprawiedliwień już istniejących stosunków między grupowych.

Stereotypy jako usprawiedliwienia postulowane są przez omówiony już Model Treści Stereotypu, co przewiduje także teoria usprawiedliwiania systemu (zob. rozdz. 4.2.4), a potwierdzają liczne badania. Wskazują one, że stopień antagonizmu między jakąś stereotypizowaną grupą a grupą własną jest usprawiedliwiany i podtrzymywany ocenami ich wspólnotowości (grupy przyjazne są spostrzegane jako ciepłe, grupy nieprzyjazne zaś - jako zimne). Natomiast pozycja grup w hierarchii statusu jest usprawiedliwiana i podtrzymywana ocenami ich sprawczości (grupy nadrzędne są spostrzegane jako kompetentne, grupy podporządkowane zaś - jako niekompetentne). Niskie położenie w hierarchii społecznej jest więc kompensowane ofiarom systemu przez ich dowartościowanie na wymiarach niezwiązanych ze statusem (biedny, ale szczęśliwy; biedny, ale uczciwy), dzięki czemu każdy ma jakieś cnoty i wiara w sprawiedliwość świata zostaje przywrócona.

Dobrze wiadomo jednak, że ofiary są często spostrzegane negatywnie i obwiniane o swoje położenie. Na przykład ludzi biednych nierzadko uważa się za leniwych i pozbawionych inteligencji, a otyłych - za pozbawionych zdolności do samokontroli, ofiary gwałtu zaś są obwiniane 0 zachowania seksualnie prowokujące gwałcicieli. Czy więc ofiary są widziane gorzej czy lepiej od wygranych? Tę interesującą zagadkę rozwiązali Kay, Jost i Young (2005), pokazując, że negatywne 1 pozytywne spostrzeganie ofiary to alternatywne drogi usprawiedliwiania porządku rzeczy. Ofiary są spostrzegane negatywnie pod tymi względami, które ludzie uznają za przyczynę ich złej sytuacji - na przykład ludzie biedni są uważani za mniej inteligentnych, a otyli - za pozbawionych samokontroli, ponieważ brak inteligencji jest widziany jako przyczyna biedy, brak samokontroli zaś - jako przyczyna otyłości. Dzięki takiemu widzeniu ofiar podtrzymana zostaje wiara w ogólną sprawiedliwość świata - każdy bowiem ma to, na co zasłużył. Natomiast pozytywne spostrzeganie ofiar dotyczy tych względów, które nie uchodzą za przyczynę ich pożałowania godnego stanu. Na przykład osoby biedne są widziane jako szczęśliwsze, a także uczciwsze od bogatych. Takie pozytywne spostrzeganie ofiar również przywraca wiarę w sprawiedliwość porządku rzeczy, zła sytuacja ofiar jest im bowiem kompensowana na innych wymiarach niezwiązanych przyczynowo z sytuacją, w jakiej się znalazły. Rycina 19.7 przedstawia dane potwierdzające to rozumowanie na przykładzie spostrzegania ludzi u władzy (pozycja wysoka) bądź ludzi otyłych (pozycja niska). Badani opisywali jedną z tych grup tuż po manipulacji małym bądź



Rycina 19.7. Spostrzeganie osób u władzy (a) oraz osób otyłych (b) na wymiarach przyczynowo związanych lub niezwiązanych z wysoką bądź niską pozycją ich grupy - w warunkach małego lub dużego zagrożenia systemu

Źródło: na podstawie danych w Kay, Jost i Young, 2005, s. 243.

dużym zagrożeniem systemu - był nim artykuł prasowy przekonujący, że w ojczystym kraju dzieje się coraz lepiej (gorzej) i ludzie są coraz bardziej zadowoleni (niezadowoleni) z panujących w nim stosunków. Z prawych części rycin a) i b) wynika, że w warunkach zagrożenia osoby bogate były widziane jako inteligentne, ale niezbyt szczęśliwe, natomiast osoby otyłe - jako towarzyskie, ale niezbyt pracowite.

Oczywiście wszystko to dziej e się j edynie w sferze stereotypów - na przykład w rzeczywistości ludzie biedni wcale nie są bardziej szczęśliwi ani uczciwi od bogatych. Przeciwnie, ludzie bogatsi są nieco szczęśliwsi od biednych, a na poziomie porównań międzynarodowych różnice te są bardzo duże (zob. rozdz. 10.2.2). Dobrze też wiadomo, że większość przestępców wywodzi się raczej z biedniejszych warstw społecznych. Sądy o przedstawicielach różnych grup społecznych mają więc niewiele wspólnego z rzeczywistością, choć, rzecz jasna, wydaje nam się inaczej, kiedy sami je formułujemy.

Drugi mechanizm, na mocy którego stereotypy wpływają na oceny konkretnych osób, polega na wykorzystywaniu stereotypów jako struktur wiedzy. Jak wszystkie inne schematy, stereotypy są strukturami wiedzy steruj ącymi procesami poszukiwania, rozumienia i zapamiętywania informacji o konkretnych osobach (zob. rozdz. 3.2). Początkowo badacze stereotypów sądzili, że sam widok przedstawiciela stereotypizowanej grupy automatycznie aktywizuje dany stereotyp - na przykład sam widok Joanny Kowalskiej aktywizuje stereotyp kobiecości. Brzmi to dość logicznie i zgadza się z wynikami badań, że płeć, wiek czy rasa znanych osób są wychwytywane jeszcze przed rozpoznaniem, jaka to osoba (Macrae et al., 2005). Zaktywizowanie stereotypu nie jest jednak całkowicie automatyczne, ponieważ wymaga wolnych zasobów umysłowych, w przeciwieństwie do procesów automatycznych. Biali studenci współpracujący z Japonką wykazują przejawy aktywizacji stereotypu Azjatki (np. uzupełniają lukę w słowie r_ż jako „ryż" a nie „róż"), czego nie robią studenci o zasobach pochłoniętych innym, równolegle wykonywanym zadaniem, takim jak utrzymywanie w pamięci ośmiocyfrowej liczby (Gilbert i Hixon, 1991). Dodatkowym problemem dla tezy o automatycznej aktywizacji stereotypów jest przynależność każdej konkretnej osoby do wielu różnych kategorii. Jeżeli Joanna Kowalska jest 60-letnią lekarką, to możemy ją potraktować jako lekarkę, kobietę, starszą kobietę lub Polkę. Oczywiście to nasze własne cele i sytuacja, w jakiej ją spotykamy, decydują o rodzaju zaktywizowanej kategorii; na przyjęciu w konsulacie pomyślimy o niej głównie jako o Polce, u fryzjera - jako o kobiecie, natomiast kiedy przychodzimy do jej gabinetu, bo boli nas brzuch, będzie ona dla nas tylko lekarzem. Aby więc rozpoznać Joannę przez pryzmat tej, a nie innej kategorii (kobieta, lekarz itd.), nasza uwaga musi być już na wstępie przyciągnięta w jakiś sposób do tej właśnie kategorii, co zakłada model wpływu stereotypów na oceny, który sformułowali Ziva Kunda i Steven Spencer (2003).

Model ten odróżnia aktywizację stereotypu od jego zastosowania. To ostatnie jest mierzone po prostu treścią ocen - jeżeli element treści stereotypu studenta azjatyckiego stanowi pracowitość, to świadectwem zastosowania owego stereotypu jest ocena pewnego Kima jako bardziej pracowitego niż Janek, nawet kiedy robią oni dokładnie to samo. Aktywizację stereotypu mierzy się za pomocą bardziej subtelnych, zwykle słabo poddających się świadomej kontroli miar, w rodzaju uzupełniania luk w słowach związanych ze stereotypem („ryż" kontra „róż"), szybkości odczytywania takich słów czy wolniejszej identyfikacji neutralnych słów, kiedy współwystępują one ze słowami stereotypowymi, które mają zostać zignorowane. Zastosowanie jakiegoś stereotypu zawsze wymaga jego aktywizacji (i o niej świadczy), sama ta aktywizacja jednak nie zawsze prowadzi do jego użycia, choć wywołuje automatyczną (bezwiedną) tendencję do asymilacji ocen. To znaczy, że mamy skłonność do podciągania informacji o Kimie do stereotypu pracowitego Azjaty, chociaż tendencja ta nie zawsze jest realizowana - nie ulegamy jej na przykład wtedy, kiedy wiemy, że Kim jest leniuchem, albo kiedy nie chcemy ulegać stereotypom, czyli myśleć o Kimie jako o Azjacie. Wiele danych świadczy o tym, że aktywizacja i zastosowanie stereotypu mogą mieć charakter i automatyczny, i świadomie kontrolowany.

Wyniki badań doprowadziły też Kundę i Spencera do tezy, że zarówno aktywizacja, jak i zastosowanie stereotypu pozostają pod wpływem trzech motywów czy też sytuacyjnie zaktywizowanych celów osoby dokonującej ocen. Pierwszym motywem jest zrozumienie ocenianej jednostki. Kiedy pragniemy się zorientować, jaka dana osoba jest (bo rozważamy, czy nada się na współkierowcę w długiej podróży), stereotyp może zostać i zaktywizowany, i zastosowany, ponieważ uważamy go za przydatny do podjęcia tej decyzji. Na tej zasadzie możemy odrzucić kandydaturę Joanny na współkierowcę, jeżeli mamy stereotyp, że kobiety są kiepskimi kierowcami. Kiedy jednak

przejechaliśmy z Joanną już kilkaset kilometrów i dobrze wiemy, jakim jest kierowcą, to odrzucimy stereotyp kobiecości jako przesłankę decyzji. Jak już wspomniałem, ludzie odrzucają stereotypy jako przesłanki ocen, kiedy mają zindywidualizowaną informację na temat ocenianej osoby. Kolejną sytuacją, w której stereotyp może posłużyć do rozumienia innego człowieka, jest silna rozbieżność zdań - kiedy ktoś myśli zupełnie inaczej niż my, w naturalny sposób uciekamy się do stereotypów, by to zrozumieć, ponieważ stereotypy w ogóle dotyczą „inności". Jeżeli więc Joannie wydał się interesujący jakiś film, który w rzeczywistości (czyli dla nas) był szalenie nudny i chłodny, możemy odwoływać się do przekonania, że „lekarze już tak mają" i popadać w stereotyp z powodu chęci zrozumienia. Jednak zrozumienie wcale nie zawsze jest aktywnym celem podczas interakcji z innymi ludźmi - kiedy kupujemy gazetę w kiosku, nie przychodzi nam do głowy zastanawianie się, jaki jest sprzedawca i nie zwracamy uwagi na to, czy mężczyzna, czy kobieta.

Wszelkie kategoryzacje społeczne mają to do siebie, że dzielą ludzi na grupy, z których jedna jest naszą własną, i o tej grupie pragniemy dobrze myśleć, bo chcemy zachować dobre mniemanie 0 sobie. Dążenie do pozytywnej samooceny siłą rzeczy będzie więc decydowało o aktywizacji 1 zastosowaniu stereotypów, ponieważ negatywne myślenie o grupach obcych jest prostym sposobem na chwilowe polepszenie samooceny, szczególnie kiedy ich przedstawiciele zagrażają poczuciu wartości. Na przykład studenci o wysokich stopniach oceniają swoich profesorów jednakowo dobrze niezależnie od płci tychże. Jednak studenci otrzymujący niskie stopnie, oceniają swoje profesorki jako mniej kompetentne niż profesorów (Sinclair i Kunda, 2000). Co ciekawe, stereotypizacja podbudowuje samoocenę także wtedy, kiedy ta pierwsza nie jest „aktem samoobrony", tylko dotyczy kogoś zupełnie innego. Uczestnicy jednego z badań otrzymywali informację, że dobrze lub źle wypadli w pewnym wcześniejszym zadaniu mierzącym zdolności intelektualne, a zaraz potem czytali opis dziewczyny pasującej do stereotypu „żydowskiej księżniczki" (rozpuszczona nastolatka z zamożnej rodziny żydowskiej). Badani, którzy kiepsko wypadli w zadaniu, oceniali dziewczynę gorzej (bardziej stereotypowo), niż ci, którzy wypadli dobrze. Co więcej, im gorzej ci pierwsi myśleli o dziewczynie, tym bardziej podnosiła im się samoocena mierzona na samym końcu badania (Fein i Spencer, 1997). Zastosowanie stereotypów do oceny innego człowieka bywa więc reakcją na zagrożenie samooceny, i to reakcją skuteczną, gdyż ją odbudowuje.

Trzecim motywem uwikłanym w aktywizację i zastosowanie stereotypów jest celowe unikanie uprzedzeń, a przynajmniej wrażenia, że się jest uprzedzonym. Opieranie ocen na uprzedzeniach to przejaw stronniczości i braku obiektywizmu, dlatego unikanie uprzedzeń stanowi cel, który zwykle hamuje zastosowanie (choć niekoniecznie aktywizację) stereotypów. Motywacja unikania uprzedzeń silnie się różni z jednostki na jednostkę i ze społeczeństwa na społeczeństwo. Dla niektórych osób unikanie uprzedzeń jest realizacją wartości „równość", z którą silnie się identyfikują -- stosowanie stereotypów do formułowania ocen konkretnych osób ludzie ci uważają za sprzeniewierzenie się własnemu systemowi wartości i dlatego świadomie się tego wystrzegają (Plant i Devine, 1998). Podobnie różnią się społeczeństwa. Na przykład w silnie zróżnicowanych etnicznie, rasowo i religijnie Stanach Zjednoczonych przykłada się wielką wagę do zwalczania uprzedzeń, a ta strategia „poprawności politycznej" skutecznie łagodzi rozmaite antagonizmy międzygrupowe. Z kolei polskie społeczeństwo jest niezwykle jednorodne (prawie wszyscy są białymi katolikami narodowości polskiej), więc i problem antagonizmów międzygrupowych pozostaje nieporównanie mniej palący. W konsekwencji zwalczanie uprzedzeń w Polsce właściwie nie istnieje jako element polityki społecznej, poprawność polityczna zaś jest wyśmiewana - nawet tam, gdzie jej zastosowanie mogłoby przynieść pozytywne efekty, na przykład w zwalczaniu uprzedzeń i dyskryminacji kobiet.

19.4.2. Emocje

Podstawowym faktem z zakresu emocji w relacjach międzygrupowych jest zdolność i skłonność do doświadczania emocji w imieniu własnej grupy, nawet w obliczu sytuacji, które w żadnym sensie nie dotyczą nas jako jednostek (Yzerbyt i Demoulin, 2010). Jeżeli jakiś John Brown mówi o Polakach, że to pijacy i złodzieje, to Jan Kowalski czuje się obrażony i rozgniewany, nawet kiedy Brown z Kowalskim nigdy się nie spotkali, a nawet wtedy, kiedy Brown zna Kowalskiego i zapewnia go, że nie jego ma na myśli, bo jest wyjątkiem. Siła gniewu Kowalskiego będzie oczywiście zależeć od tego, w jakim stopniu ogólnie poczuwa się on do wspólnoty z Polakami, oraz od tego, czy w danej sytuacji myśli o sobie jako o Polaku (a nie, na przykład, jako o prawniku). Innymi słowy, emocjonalne reagowanie w imieniu danej gru-

py zależy od stopnia identyfikacji z nią oraz od aktywizacji przynależności grupowej, czyli tego, czy w danym momencie jednostka myśli o sobie jako ojej przedstawicielu. Pokazały to na przykład badania Vincenta Yzerbyta i współpracowników (2003), którzy studentom z francuskojęzycznego uniwersytetu w Belgii dawali do przeczytania pewien artykuł prasowy, który opisywał decyzję władz uniwersytetu z flamandzkiej części Belgii, by wszystkie studia magisterskie odbywały się tam w języku angielskim. To wymagałoby zwiększonego wysiłku ze strony studentów, co wywoływało ich gniew i skłonność do akcji protestacyjnych. Ów gniew i protesty były najsilniejsze u tych uczestników, u których zaktywizowano przynależność do kategorii „studenci" (każdy rozpoczynał odpowiedzi na pytania od zaznaczenia, czy jest studentem, czy profesorem) oraz którzy silnie identyfikowali się ze swoim uniwersytetem (co mierzono za pomocą kwestionariusza). Natomiast gniew i protesty były znacznie słabsze, kiedy uczestnikom nie aktywizowano przynależności do grupy studentów, a więc kategorii wspólnej dla nich samych i owych nieszczęśników z innej części kraju, których zmiana miała dotknąć. Były także słabsze u badanych, którzy słabo identyfikowali się z rolą studenta własnego uniwersytetu. Stosunki międzygrupowe, a w konsekwencji i stereotypy, decydują też 0 specyficznej treści emocji w reakcji na członków innych grup. Spora część tych emocji jest objaśniana przez model treści stereotypu przedstawiony na rycinie 19.4.

19.4.3. Zachowania międzygrupowe

Swoich traktujemy inaczej niż obcych, jak już była o tym mowa. Traktowanie obcych zależy od tego, czy w hierarchii grupowej są oni usytuowani wyżej, czy niżej od naszej grupy. Dwa podstawowe wzorce zachowania kierowanego na grupy niżej zlokalizowane w hierarchii to izolacja i dyskryminacja.

Izolacja społeczna polega na utrzymywaniu dystansu fizycznego, ograniczaniu kontaktów, a w skrajnych wypadkach - na segregacji, czyli organizowaniu życia społecznego w odrębnych 1 równoległych instytucjach, z których jedne są przeznaczone dla grup wyższych, drugie zaś (gorszej jakości) - dla grup niższych. Taki system apartheidu zbudowała kiedyś Republika Południowej Afryki z oddzielnymi szkołami, szpitalami, dzielnicami mieszkalnymi, a nawet środkami transportu i zakazem małżeństw międzyrasowych. System segregacji okazał się bardzo trwały - jeszcze 20 lat po jego formalnym zniesieniu czarni i biali zawierali tylko znikomą liczbę małżeństw mieszanych, chodzili na inne plaże, a gdy udawali się do tych samych restauracji, to siadali przy innych stolikach. Kiedy nie wspiera ich prawo czy obyczaj, tendencje izolacjonistyczne bywają kamuflowane - ludzie chętnie uciekają się do jakichś wymówek, aby tylko nie wyglądać na kogoś uprzedzonego. Świetną ilustracją tego jest badanie, którego uczestnicy mieli łatwą albo trudną wymówkę, aby nie usiąść podczas oglądania filmu tuż obok osoby dotkniętej kalectwem, która nosiła metalowe obręcze na nodze. W warunkach łatwej wymówki na dwóch monitorach wyświetlane były różne filmy i tylko 17% badanych siadało obok osoby niesprawnej, reszta zaś unikała kontaktu pod pozorem, że drugi film interesuje je bardziej. W warunkach wymówki trudnej, kiedy na monitorze znajdującym się obok osoby niesprawnej lub w sąsiednim pokoju wyświetlano ten sam film, unikania nie można było już tak łatwo uzasadnić i aż 58% badanych siadało obok niej (Snyder et al., 1979).

Z kolei dyskryminacja to gorsze traktowanie grup znajdujących się niżej w hierarchii - atakowanie ich (w skrajnych, choć nierzadkich przypadkach - zabijanie), ośmieszanie, niedopuszczanie do zasobów. Klasycznym przykładem dyskryminacji jest omawiany w ramce Problem 20 (w następnym rozdziale) „szklany sufit", czyli niewidzialne bariery awansu dla kobiet na wyższe stanowiska - na przykład wśród polskiej profesury tylko 20% stanowią kobiety, a wśród członków Polskiej Akademii Nauk - zaledwie 5%. Choć grupy dominujące zwykle przekonują, że niska pozycja grup podporządkowanych jest rezultatem ich wyboru (kobiety są mniej ambitne), argumentacja ta zawiera sporo hipokryzji. Na przykład wyniki ponad 130 badań, których metaanalizę przedstawia tabela 19.5, świadczą o tym, że poczuciu dyskryminacji towarzyszy u różnych grup mniejszościowych spadek

Tabela 19.5. Związek spostrzeganej dyskryminacji z głównymi wskaźnikami funkcjonowania zdrowotnego

Wskaźnik	*d*
Zdrowie psychiczne	-0,32
Zdrowie fizyczne	-0,26
Reakcja stresowa	0,22
Zachowania prozdrowotne	-0,37

d = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża między grupami dyskryminowanymi i niedyskryminowanymi.

Źródło: na podstawie danych w Pascoe i Smart Richman, 2009, s. 538.

subiektywnych i obiektywnych wskaźników zdrowia.

Dlaczego dyskryminacja pogarsza stan zdrowia dyskryminowanych? Poczucie dyskryminacji jest stresorem społecznym, czyli wywołuje fizjologiczną reakcję stresową objawiającą się wzrostem ciśnienia tętniczego krwi, nasiloną dynamiką dzienną spadków i wzrostów ciśnienia, przyspieszeniem akcji serca czy zwiększeniem wydzielania kortyzolu (hormonu stresu). Przyczynia się to bezpośrednio do pogorszenia zdrowia fizycznego i wzmaga ryzyko różnych chorób, takich jak nadciśnienie, cukrzyca i zaburzenia sercowo-naczyniowe. Dyskryminacja jest też źródłem zagrożenia, prowadzi więc również do pogorszenia zdrowia psychicznego wskaźnikowanego spadkiem samooceny, poczuciem szczęścia i satysfakcji z życia, a także wzrostem symptomów zaburzeń afektywnych, takich jak lęk, depresja i objawy stresu pourazowego. Wreszcie przedłużające się doświadczenie stresującej dyskryminacji, wyczerpuje energię i obniża zdolności do samokontroli, co z kolei nasila podatność na choroby oraz obniża skłonność i zdolność do zachowań prozdrowotnych, w rodzaju regularnego sypiania i odżywiania się, zachowywania odpowiedniej diety, powstrzymywania się od używek i angażowania się w aktywność fizyczną. Jak pokazują dane z tabeli, wpływ poczucia dyskryminacji na funkcjonowanie zdrowotne pozostaje nieduży, przekracza jednak poziom wahań przypadkowych i jest szeroko rozlany.

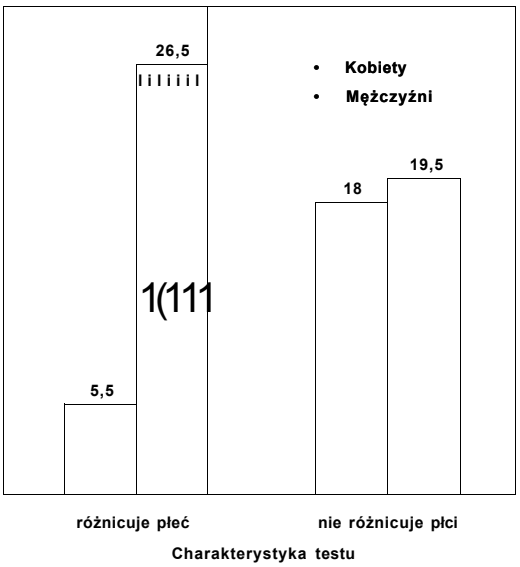
Podstawową reakcją grup dyskryminowanych jest obrona, przyjmująca różne formy. Ich członkowie wykazują większą wrażliwość na przejawy dyskryminacji, szybciej i wyraźniej je dostrzegając niż osoby z grup niedyskryminowanych. Na przykład otyłe kobiety bardziej są skłonne wychwytywać negatywne oceny swojego funkcjonowania i traktować je jako wynikające z uprzedzenia osób oceniających, nie zaś z faktycznych własnych niedostatków (Major i O'Brien, 2005). Takie dyskontowanie (pomniejszanie znaczenia) negatywnej informacji zwrotnej przeciwdziała spadkowi samooceny i przyrostom depresji, choć ma tę wadę, że utrudnia proces uczenia się, czasami bowiem negatywne oceny są zasłużone, a ich hurtowe odrzucanie przeciwdziała zmianie zachowania. Na inny rodzaj obrony wskazuje model odrzucenia-identyfikacji, zakładający, że utożsamienie się z własną mniejszościową grupą chroni jednostkę przed spadkiem samooceny (Branscombe, Schmitt i Harvey, 1999). Na przykład czarni Amerykanie mają nieco wyższą samoocenę niż biali dzięki temu, że identyfikują się z własną grupą i dobrze o niej myślą („czarne jest piękne"). Taką obronę przed dyskryminacją przez silne utożsamianie się z własną pozytywnie ocenianą grupą wykazano też dla innych grup stereotypizowanych, takich jak kobiety czy osoby stare.

Najbardziej oczywistą reakcją grup mniejszościowych na dyskryminację mogłaby być bezpośrednia walka o równoprawne traktowanie. Historia zna takie przykłady - sufrażystki walczące o prawa wyborcze kobiet, geje walczący o równouprawnienie homoseksualistów, liczne powstania narodowe w różnych czasach i miejscach. Na co dzień jednak bezpośrednia walka z dyskryminacją jest zjawiskiem niezwykle rzadkim, prawdopodobnie z braku szans na wygraną (mniejszości są z definicji słabsze), a także z powodu licznych, wspominanych już mitów, które legitymizują istniejący porządek społeczny.

19.4.4. Zagrożenie stereotypem

Szczególny wzorzec reakcji grup mniejszościowych na dyskryminację stanowi zagrożenie stereotypem, czyli spadek sprawności działania w dziedzinach objętych stereotypem pod wpływem samej świadomości, że oto jest się członkiem stereotypizowanej grupy, który może okazać się (raz jeszcze) gorszy w danej dziedzinie. Zjawisko to odkrył Claude Steele (1997) - prosił on studentki Uniwersytetu Stanforda o rozwiązanie serii trudnych zadań z matematyki, a więc z dziedziny, w której kobiety są stereotypowo gorsze od mężczyzn. Steele poinformował jednak połowę badanych, że rozwiązywane przez nich zadania są „sprawiedliwe płciowo", czyli zostały dobrane w taki sposób, że nie dyskryminują kobiet. Połowie natomiast nic szczególnego nie mówił, pozwalając tym samym działać stereotypowi. Jak pokazuje rycina 19.8, studentki przekonane na zasadzie opcji podpowiedzianej, że rozwiązywany test dyskryminuje kobiety, wypadły znacznie gorzej od tych poinstruowanych, że test jest „sprawiedliwy", czyli niezagrażający. Zauważmy, że ten spadek wykonania nie mógł wynikać z niskiego poziomu zdolności, ponieważ Uniwersytet Stanforda jest bardzo selektywny i przyjmuje tylko najzdolniejszych kandydatów, a poza tym uczestniczki przydzielano losowo do poszczególnych warunków badania, w punkcie wyjścia były więc jednakowo dobre z matematyki.

Kilkadziesiąt badań dowodzi, że zagrożenie stereotypem umiarkowanie hamuje funkcjonowanie kobiet i mniejszościowych grup etnicznych w dziedzinach objętych stereotypem i jest powo-



Rycina 19.8. Wyniki w trudnym teście matematycznym w zależności od płci i charakterystyki testu

Źródło: Steele, 1997, s. 620.

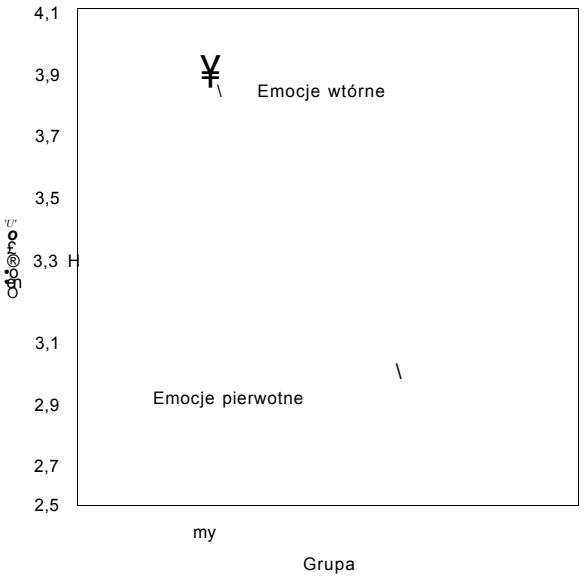
dem niższych osiągnięć szkolnych od tych, jakie potencjalnie wynikałyby z ich rzeczywistych zdolności (Nguyen i Ryan, 2008). Dlaczego świadomość, że należy się do grupy uważanej za gorszą pod jakimś względem, prowadzi do faktycznego pogorszenia wyników? Odpowiedzialne są za to trzy rodzaje procesów (Schmader, Johns i Forbes, 2008). Po pierwsze, zagrożenie stereotypem wywołuje dość silną reakcję stresową - wzrost ciśnienia krwi, aktywność współczulnej części autonomicznego układu nerwowego, a przede wszystkim zwiększenie wydzielania kortyzolu (hormonu stresu). Te fizjologiczne zmiany na różne sposoby pogarszają funkcjonowanie poznawcze - na przykład nadmierny poziom kortyzolu uszkadza pamięć operacyjną. Po drugie, zagrożenie stereotypem inicjuje procesy uważnego śledzenia własnego zachowania i ewentualnych oznak nadchodzącej porażki. Wynika to z faktu, że wzbudza ono lęk przed porażką, ten zaś prowadzi do większej ostrożności w działaniu i myśli typu „czy na pewno sobie poradzę?". Takie refleksje i śledzenie własnego zachowania pochłaniają część pamięci operacyjnej człowieka, a ponieważ ta ma charakter ograniczony, mniejszą jej część można poświęcić na rozwiązywanie właściwego zadania. Po trzecie, ponieważ ludzie zagrożeni stereotypem zdają sobie sprawę ze swoich obaw i ich zaburzającego wpływu na funkcjonowanie zadaniowe, aktywnie starają się je stłumić i zaprzestać myślenia na ten temat, a skupić się na zadaniu. Takie tłumienie myśli jest często nieskuteczne i również pochłania część zasobów pamięci operacyjnej, której jeszcze mniej zostaje do rozwiązywania właściwego zadania. Wszystkie trzy procesy przyczyniają się więc do zmniejszenia zasobów pamięci operacyjnej, co jest bezpośrednim powodem pogorszenia wyników w zadaniach wymagających świadomego namysłu, takich jak rozwiązywanie równania matematycznego. Natomiast zadania wykonywane automatycznie i bez udziału świadomości (w rodzaju prowadzenia samochodu) ulegają pogorszeniu wskutek samego procesu uważnego śledzenia własnych działań, jak w wierszyku o stonodze, co straciła zdolność chodzenia, gdy zaczęła się zastanawiać, od której nogi rozpocząć marsz.

19.4.5. Dehumanizacja

Uprzedzenia do obcych przejawiają się także doświadczaniem mniejszego współczucia i empatii w stosunku do nich, a co za tym idzie - mniejszej troski o ich stan i dobro. Są to łagodne przejawy dehumanizacji członków grup, czyli wykluczania ich poza wspólnotę ludzką. Najbardziej skrajnym przejawem dehumanizacji jest ludobójstwo, które na szczególnie dużą skalę występowało w połowie XX wieku, choć zdarzało się nierzadko również przedtem i potem. Inny skrajny przypadek to niewolnictwo. Sprawcy jednego i drugiego z reguły pozbawiali swe ofiary cech ludzkich, traktując je jak zwierzęta lub maszyny. Na co dzień dehumanizacja występuje w znacznie łagodniejszych postaciach, takich jak częściowe zawieszenie obowiązywania norm moralnych w stosunku do obcych czy infrahumanizacja, którą przedstawili Jacques-Philippe Leyens i współpracownicy (2000). Jest to tendencja do słabszego przypisywania specyficznie ludzkich emocji członkom grup obcych niż członkom grupy własnej. Swoim przypisujemy zatem silniejsze niż obcym przeżywanie takich wtórnych emocji, jak współczucie czy melancholia, choć nie dotyczy to emocji pierwotnych, takich jak strach czy gniew, które ludzie podzielają ze zwierzętami. Co interesujące, infrahumanizacja pojawia się nie tylko w odniesieniu do grup, z którymi jesteśmy skonfliktowani, ale dotyczy po prostu członków innej grupy niż własna. Mirosław Kofta i Monika Mirosławska (2004) wykazali infrahumanizację w minimalnej sytuacji międzygrupowej. Powiedzieli uczestnikom eksperymentu, że biorą udział w badaniach nad związkiem osobowości człowieka z preferencjami estetycznymi i w związku z tym pokazywali im cztery pary obrazów różnych malarzy (Knutha i Kalarusa) z prośbą o każdorazowe wskazanie, który bardziej się podoba. W ten

sposób badani zostali podzieleni na zwolenników Rnutha bądź Kalarusa, a jedna z tych grup była dla badanego grupą własną (należał do niej), druga zaś grupą obcą. Następnie badanych proszono 0 odgadnięcie, jak często członkowie każdej z tych grup przeżywają różne emocje. Jak ilustruje rycina 19.9, badani przypisywali grupie własnej wyraźnie większą skłonność do przeżywania typowo ludzkich emocji wtórnych (niezależnie od ich znaku), natomiast nie stwierdzono takich różnic dla emocji pierwotnych.

Emocje typowo ludzkie są więc silniej przeżywane przez swoich niż obcych, a subtelne przejawy dehumanizacji tych ostatnich pojawiają się także w ocenach cech przypisywanych członkom różnych grup. Dehumanizacja obcych może być dwojakiego rodzaju - mogą oni być animalizowani, czyli spostrzegani jako podobni do zwierząt („to insekty!"), bądź mechanizowani, czyli spostrzegani jako podobni do maszyn („to roboty!"). Badania Haslama (2006) wskazują, że animalizacja obcych jest połączona z odmawianiem im specyficznie ludzkich cech (kultura, dojrzałość, racjonalizm czy poszanowanie norm) oraz takimi emocjami, jak wstręt i pogarda. Natomiast mechanizacja wiąże się z odmawianiem obcym cech stanowiących element ludzkiej natury (ciepła emocjonalność i wspólnotowość, umysłowa otwartość 1 głębia), czemu towarzyszy chłód i emocjonalne dystansowanie się od obcych. Michał Bilewicz, Roland Imhoff i Marek Drogosz (2010) pokazali,



Rycina 19.9. Przypisywanie emocji pierwotnych i wtórnych członkom grupy własnej i obcej w minimalnej sytuacji międzygrupowej

Źródło: Kofta i Mirosławska, 2004, s. 103.

że te różnice rozciągają się także na spostrzeganie zwierząt przez osoby jedzące i niejedzące mięsa. Wegetarianie przypisują zwierzętom więcej emocji wtórnych i cech specyficznie ludzkich niż „mięsożercy" - ci ostatni bardziej więc je dehumanizują (z wyjątkiem gatunków niejadalnych w naszej kulturze, takich jak psy), co likwiduje moralne opory przed ich zabijaniem i zjadaniem.

Jak to się robi 19: Redukowanie uprzedzeń na Opoiszczyźnie

Barbara Weigl (1999) wykonała wraz ze współpracowniczkami serię eksperymentów naturalnych dotyczących modyfikacji uprzedzeń u dzieci pod wpływem różnego rodzaju zabiegów. Pierwsze badanie z tej serii było zakrojone bardzo szeroko - oddziaływaniem programu objęto ponad 400 dzieci z 18 klas szkolnych, same zaś oddziaływania ukierunkowane na redukcję uprzedzeń miały aż pięć różnych form. Wspólnym ceiem ich wszystkich było uświadomienie dzieciom fundamentalnych podobieństw między ludźmi zaliczających się do różnych kategórii społecznych (narodowości) oraz zróżnicowanie osób należących do tej samej kategorii. Oddziaływania te miały przemyślaną postać wyprowadzoną każdorazowo z ciekawych i rzetelnych przesłanek teoretycznych. Na przykład jedno z oddziaływań: „fantazjowanie - odgrywanie scenariuszy w wyobraźni", w których dzieci wyobrażały sobie różne interakcje z przedstawicielami grupy obcej, opierało się na heurystyce dostępności i teorii autopercepcji (zob. ramkę Teoria 8). Inne oddziaływanie „uniwersalne podobieństwo" polegało na odgrywaniu przez dzieci roli członków różnych grup etnicznych, co miało prowadzić do zauważania wzajemnych podobieństw ludzi.o odrębnym pochodzeniu etnicznym, a w konsekwencji - do redukcji uprzedzeń wskutek dobrze znanej prawidłowości, że podobieństwo innych wzbudza pozytywny do nich stosunek.

Większość opracowanych przez autorkę manipulacji eksperymentalnych (w szczególności „uniwersalne podobieństwo") okazała się skutecznym środkiem redukcji uprzedzeń, szczególnie w odniesieniu do grup zwyczajowo najsilniej stygmatyzowanych, tj. Cyganów i Żydów. Warto przy tym podkreślić, że efekty te miały charakter etnicznie niespecyficzny, tzn. oddziaływania eksperymentalne były celowo ukierunkowane na inne grupy etniczne, niż te, w stosunku do których mierzono na zakończenie poziom uprzedzeń. W ogóinym zarysie wyniki te zostały następnie powtórzone w dwóch kolejnych programach oddziaływań mających charakter eksperymentu naturalnego - programie modyfikacyjnym „świetlice opolskie" i w wielokulturowym programie edukacyjnym opolskiej szkoły TAK, opisanym szczegółowo w książce pod tytułem *Inni to także my* (Weigl i Maliszkiewicz, 1998). W kolejnych badaniach w pomysłowy sposób i z dobrym skutkiem wykorzystywano regułę wzajemności jako metodę modyfikacji uprzedzeń w stosunku do różnych grup etnicznych i wyznaniowych.

19.5. Modyfikacja i kontrola uprzedzeń

Z dotychczasowych rozważań wynika, że stereotypy i uprzedzenia spełniają wiele funkcji - dostarczają prostej reguły unikania zagrożeń, przechowują wiedzę, ułatwiają przetwarzanie informacji i regulują stosunki międzygrupowe, pozwalają też skutecznie bronić zagrożonej samooceny indywidualnej i grupowej. Nic więc dziwnego, że stereotypy trudno zmienić, choć często warto to czynić, gdyż są one niesprawiedliwe oraz szkodliwe ze względów moralnych i praktycznych, ponieważ nasilają konflikty społeczne i marnotrawią talenty jednostek pochodzących z „niewłaściwych" grup. Dlatego psychologia społeczna poświęca wiele uwagi problematyce modyfikacji i kontroli stereotypów czy uprzedzeń.

19.5.1. Kontakt **międzygrupowy**

Najpopularniejsza koncepcja modyfikacji stereotypów i uprzedzeń to klasyczna teoria kontaktu, zakładająca, że najlepszym sposobem redukowania uprzedzeń jest bezpośredni, osobisty kontakt z członkami stereotypizowanych grup, szczególnie kiedy spełnia on cztery dodatkowe warunki: członkowie obu grup mają podobny status i wspólne cele, wzajemnie współpracują, a kontakty te są wspierane przez władze, prawo lub obyczaj (Allport, 1954). Dobrą ilustracją i praktycznym wykorzystaniem tych warunków optymalnego kontaktu między grupowego jest „klasa układanka" wymyślona przez Elliota Aronsona (2000) i współpracowników. Polega ona na dzieleniu uczniów w klasie na zespoły w taki sposób, by w każdym znalazły się dzieci o różnym pochodzeniu etnicznym. Zespół otrzymuje wspólne zadanie (np. nauczyć się życiorysu Kolumba), które może rozwiązać tylko pod warunkiem wniesienia pewnego wkładu przez każdego członka (np. każde dziecko otrzymuje inny fragment życiorysu Kolumba, a pozostałe dzieci mogą o tej części biografii dowiedzieć się tylko od tej osoby). Po takim zorganizowaniu działań klasy zaobserwowano bardzo wyraźny spadek uprzedzeń etnicznych wśród uczniów. Dzieci dotąd wyśmiewane, na przykład z powodu słabej znajomości języka angielskiego, spotykały się z silnym wsparciem rówieśników, którzy starali się im zapewnić jak najlepsze warunki funkcjonowania (by poznać brakujące fragmenty życiorysu Kolumba i dostać dobrą ocenę). Metoda ta działa głównie wtedy, gdy współpraca kończy się sukcesem, porażka bowiem często prowadzi do obwiniania przedstawicieli grup mniejszościowych.

Chociaż wielu autorów wskazywało różne dodatkowe czynniki nasilające pozytywne efekty kontaktu (Bilewicz, 2006), potężna metaanaliza obejmująca setki badań z udziałem ćwierci miliona badanych pokazała, że w zasadzie każdy rodzaj kontaktu wystarcza do redukcji uprzedzeń. Jak o tym świadczą jej wyniki z tabeli 19.6, warunki optymalne (według Allporta) nieco nasilają pozytywne efekty, ale kontakt osłabia uprzedzenia nawet wtedy, kiedy ma miejsce w warunkach suboptymalnych. Jak widać, kontakt działa najsilniej w odniesieniu do osób zorientowanych homoseksualnie, stosunkowo słabiej zaś - do osób chorych psychicznie. Przynajmniej umiarkowanie redukuje jednak każdy rodzaj uprzedzeń, mimo że twórca hipotezy kontaktu, Gordon Allport, sformułował ją pierwotnie w odniesieniu do uprzedzeń etnicznych (rasowych i narodowościowych). Kontakt działa podobnie w każdym wieku i na każdym kontynencie, a jego pozytywne efekty stwierdza się w ponad 90% badań na ten temat.

Tabela 19.6. Wpływ kontaktu międzygrupowego na redukcję uprzedzeń

	d
Ogółem (713 badań)	0,47
Warunki	
Optymalne	0,61
Suboptymalne	0,41
Grupa **stereotypizowana**	
Homoseksualiści	0,56
Niesprawni fizycznie	0,49
Mniejszość rasowa	0,43
Niesprawni psychicznie	0,43
Chorzy psychicznie	0,37
Osoby stare	0,37
Wiek badanych	
Dzieci	0,49
Młodzież	0,43
Studenci	0,47
Dorośli	0,41
Region badań	
USA	0,45
Europa	0,45
Australia	0,54
Pozostałe kontynenty	0,43

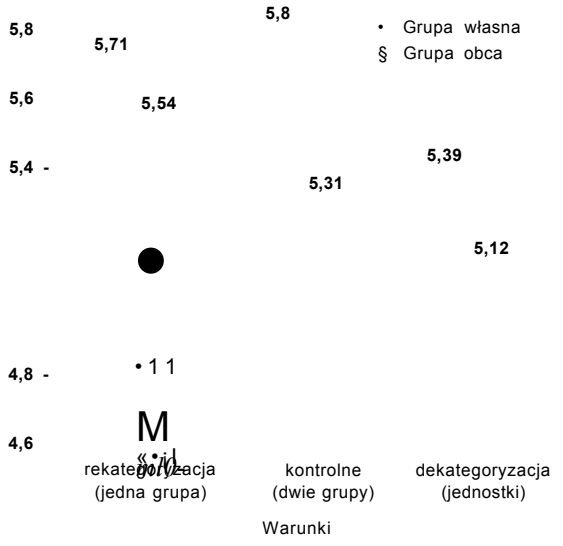
d oznacza standaryzowaną (podzieloną przez odchylenie standardowe) różnicę między poziomem uprzedzeń osób kontaktujących się i niekontaktujących z daną grupą; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża.

Źródło: na podstawie danych w Pettigrew i Tropp, 2006, s. 761, 764, 765.

Dlaczego kontakt międzygrupowy tak konsekwentnie redukuje uprzedzenia? Różne teorie wskazują rolę trzech czynników - wiedzy, emocji i empatii. Allport i wielu innych podkreślało przede wszystkim rolę wiedzy - kontakt powiększa wiedzę o osobach ze stereotypizowanych grup, pozwalając się zorientować, że są one w istocie podobne do nas samych, i zrozumieć, dlaczego pod pewnymi względami są odmienne. Po drugie, jak już była o tym mowa, kontakt z członkami grup obcych jest źródłem dość silnego lęku nawet wtedy, kiedy grupy te nie są z nami skonfliktowane. Na przykład kontakt z osobami niesprawnymi fizycznie jest dla sprawnych źródłem nie tylko zakłopotania, lecz także napięcia i lęku zarówno mierzonego wskaźnikami fizjologicznymi czy miarami samoopisowymi, jak i ujawnianego w zachowaniu (Blascovich et al., 2001). Wszystkie te wskaźniki lęku spadają w miarę wzrostu liczby kontaktów z „obcymi". Po trzecie, działa też empatia i przyjmowanie cudzej perspektywy - czyli podstawowe wyznaczniki pomagania innym (zob. rozdz. 14.2) - które także rosną pod wpływem nasilenia kontaktów. Kolejna metaanaliza Pettigrew i Tropp (2008) wykazała, że wszystkie trzy czynniki są pośrednikami (mediatorami) wpływu częstości kontaktów na redukcję uprzedzeń. Spadek lęku i wzrost empatii okazały się jednak pośrednikami znacznie silniejszymi od przyrostu samej wiedzy. Oddziaływania na emocje o wiele bardziej redukują uprzedzenia (które są bytami emocjonalnymi) niż oddziaływania na wiedzę.

19.5.2. Zmiany kategoryzacji

Inne podejście do redukcji uprzedzeń odwołuje się do poznawczych mechanizmów ich powstawania i polega na zmianach kategoryzacji osób z grup obcych. Jedna możliwość to rekategoryzacja (zmiana kategorii), czyli inspirowanie ludzi, by spostrzegali innych niejako przedstawicieli grupy obcej, lecz jako reprezentantów jakiejś szerszej kategorii, do której należy też spostrzegający podmiot. Jeżeli spotykasz Adama z AWF-u, to możesz o nim myśleć nie jako o studencie AWF-u, tylko jako o studencie w ogóle, dzięki czemu uzyskacie wspólne „my" i to będzie przykład rekategoryzacji. Druga możliwość to **dekategoryzacja** (zaniechanie kategorii), czyli inspirowanie ludzi do tego, aby spostrzegali innych w sposób spersonalizowany, a nie grupowy, jako konkretne jednostki, nie zaś jako członków stereotypizowanych grup. Jeżeli myślisz o Adamie niejako o studencie AWF-u, lecz jako o inteligentnym brunecie z trochę nieśmiałym uśmiechem i skłonnością do bujania w obłokach, będzie to przykład dekategoryzacji. Samuel Gaertner i współpracownicy (1989) porównywali efekty rekategoryzacji i dekategoryzacji w tym samym eksperymencie, którego uczestnicy rozwiązywali pewien problem (co zabrać z samolotu, którym rozbili się w północnych lasach). Problem był rozwiązywany najpierw w trzyosobowych grupach, a potem ponownie albo w warunkach kontrolnych (dwie odrębne grupy oddzielone przestrzennie i posiadające odmienne pseudonimy), albo w warunkach rekategoryzacji (badanych przydzielano do jednej sześcioosobowej grupy mającej wspólny pseudonim i siedzącej w oddaleniu od innych grup), albo w warunkach dekategoryzacji (badani mieli indywidualne pseudonimy i byli rozproszeni przestrzennie). Na zakończenie badani oceniali wszystkich pozostałych uczestników, spośród których jedni byli członkami ich początkowej grupy własnej, pozostali zaś - członkami grupy obcej. Jak ilustrują środkowe słupki z ryciny 19.10, w warunkach kontrolnych (nadal dwie grupy) badani ujawnili znaczną preferencję własnej grupy - należące do niej osoby oceniali wyraźnie wyżej od członków grupy obcej. Zarówno rekategoryzacja, jak i dekategoryzacja obniżyły wielkość tej różnicy, choć różnymi sposobami. Rekategoryzacja głównie dlatego, że doprowadziła do wzrostu ocen „obcych", a dekategoryzacja przede wszystkim dlatego, że spowodowała spadek ocen „swoich".



Rycina 19.10. Oceny członków początkowej grupy własnej i obcej w zależności od warunków wykonywania drugiego zadania

Źródło: na podstawie danych w Gaertner et al., 1989, s. 243.

Skuteczności zmian kategoryzacji jako sposobu na redukcję uprzedzeń dowodzi wiele badań, w których mierzono spostrzeżenia i emocje kierowane na swoich i obcych (Dovidio i Gaertner, 2010). Nie wiadomo jednak, jak dalece tego rodzaju efekty przekładają się na rzeczywiste zachowania w kontekście międzygrupowym.

19.5.3. Tłumienie stereotypów

Innym sposobem przeciwdziałania uprzedzeniom i stereotypom jest ich świadoma kontrola - powstrzymywanie się od tego, aby wpłynęły na nasze sądy i zachowania. Wielu psychologów zachowuje sceptycyzm wobec możliwości kontrolowania stereotypów, ponieważ uważa je za nieuchronną konsekwencję funkcjonowania umysłu, w dodatku o automatycznym charakterze, a więc trudną do skontrolowania. Na przykład Patricia Devine (1989) aktywizowała u badanych kategorię „Murzyn" za pomocą podprogowego wyświetlania jej nazwy i niektórych cech z nią związanych (takich jak „jazz"). Następnie badani oceniali pewną opisaną im szkicowo osobę i okazało się, że spostrzegali ją jako bardziej agresywną, jeżeli przedtem zaktywizowano im zawierający agresję stereotyp Murzyna. Zjawisko to występowało niezależnie od natężenia uprzedzeń w stosunku do Murzynów, co było dla wielu psychologów dodatkowym argumentem, że na automatycznie aktywizowane stereotypy „nie ma rady".

Próby kontrolowania stereotypu mogą też skutkować efektem sprężyny, czyli wzrostem wpływu stereotypu na spostrzeganie i zachowanie, gdy człowiek już przestaje się kontrolować. W jednym z badań temu poświęconych proszono uczestników, aby opisali typowy dzień z życia osoby przedstawionej im na zdjęciu, z którego jasno wynikało, że jest ona skinheadem. Część badanych poproszono przy tym, aby starali się nie popadać w stereotypy, a części nie dawano takiej instrukcji. Jak ilustruje pierwsza część tabeli 19.7, badanym tłumiącym stereotyp faktycznie udało się napisać mniej stereotypowe charakterystyki, co oceniane było na zakończenie przez specjalnie powołanych

Tabela 19.7. Stereotypowość pierwszego i drugiego opisu skinheada (eksperyment 1), szybkość odczytywania słów stereotypowych i niestereotypowych (w milisekundach - eksperyment 2) oraz dystans fizyczny w stosunku do skinheada (średnia liczba krzeseł - eksperyment 3) w warunkach początkowego tłumienia stereotypów lub kontrolnych

	Warunki	
	tłumienie	kontrolne
Eksperyment 1		
Pierwszy opis	5,54	6,95
Drugi opis	7,83	7,08
Eksperyment 2		
Słowa stereotypowe	571	690
Słowa niestereotypowe	773	782
Eksperyment 3		
Dystans fizyczny	5,25	4,41

Źródło: Macrae et al., 1994, s. 810, 812, 813.

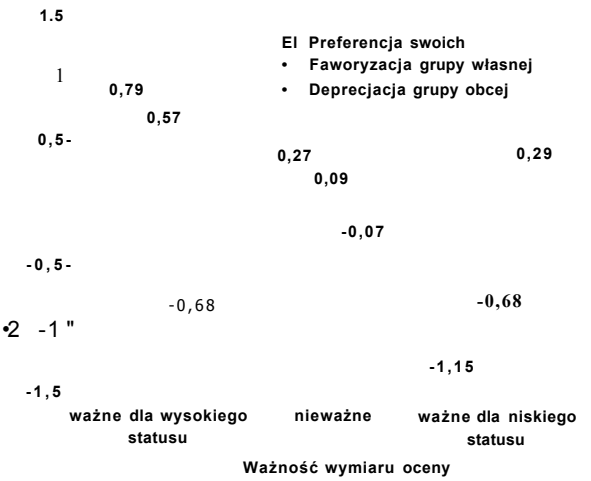
„sędziów". Ich samokontrola okazała się więc skuteczna. Jednak tylko do czasu, kiedy bowiem potem mieli opisać dzień kolejnej osoby (znów skinheada) już bez żadnej dodatkowej instrukcji, badani, którzy poprzednio się kontrolowali, napisali charakterystyki bardziej stereotypowe niż kontrolni. Stereotyp powrócił więc ze zdwojoną siłą, a o wzroście jego dostępności świadczy drugi eksperyment, gdzie badanych znów proszono o niepoddawanie się stereotypom, po czym mieli decydować, czy wyświetlany im na krótko ciąg liter jest sensownym słowem, czy też nie. Połowa ciągów tworzyła sensowne słowa, z których połowa dotyczyła treściowo stereotypu skinheada. Badani, którzy początkowo zwalczali uleganie stereotypowi, szybciej wykrywali te słowa niż ci niepodejmujący takich prób samokontroli (a środkowa część tabeli pokazuje, że różnic takich nie zaobserwowano dla słów niestereotypowych). Wreszcie eksperyment trzeci polegał na tym, że po zakończeniu pierwszej części uczestnicy mieli usiąść obok nieznanej osoby celem wykonania wspólnie następnego zadania; okazało się, że siadali o jedno krzesło dalej (niż badani kontrolni) od zajmowanego przez nią miejsca, gdy z pozostawionych rzeczy wynikało, że osoba ta jest skinheadem.

Teoria 19: Teoria tożsamości społecznej

Teoria tożsamości społecznej (Tajfel i Turner, 1979, 1986) zakłada, że: 1) ludzie mają skłonność do dzielenia napotykanych osób na kategorie; 2) w wypadku społecznych kategoryzacji jedna identyfikuje zawsze własną kategorię podmiotu („my"), pozostałe zaś identyfikują grupy obce („oni"), oraz 3) ważnym źródłem pozytywnej samooceny jest dla ludzi przynależność do cenionych grup społecznych. Skłonność do przekonania, że własna grupa jest lepsza od pozostałych, stanowi więc sposób obrony lub podwyższania samooceny, który należy do najsilniejszych pozabiologicznych motywów ludzkich, jak wynika z rozdziału 7.2. Jeżeli jednostki identyfikują się z własną grupą

i wchodzą w kontakty z przedstawicielami innych grup społecznych, to popadają w ogólnie zdeformowane spostrzeganie grupy własnej jako lepszej niż obcej, na co składa się zarówno faworyzacja tej pierwszej (oceny pozytywne), jak i deprecjacja drugiej (oceny negatywne). Niemniej zjawiska te dotyczą jedynie wymiarów ważnych, na których opiera się hierarchia międzygrupowa, a nie odnoszą się do wymiarów nieważnych, które nie definiują zasadniczego zróżnicowania między grupami.

Ilustrują to wyniki metaanalizy 84 badań przedstawione na rycinie 19.11. Badania te dotyczyły bardzo różnych hierarchii statusu - narodowościowych, klasowych czy stworzonych na potrzeby konkretnego eksperymentu. Dla uproszczenia omówmy je na przykładzie lekarzy (wysoki status) i pielęgniarek (niski status), którzy oceniają swoje grupy pod względem wiedzy na temat chorób (wymiar ważny z punktu widzenia lekarzy i definiujący całą hierarchię), a także pod względem sprawności fizycznej (jest to wymiar nieważny dla tej hierarchii) oraz opiekuńczości, która jest wymiarem ważnym, ale z punktu widzenia grupy 0 niskim statusie (pielęgniarek). Rycina 19.11 ilustruje wpływ statusu na spostrzeganie grup, czyli różnicę między ocenami lekarzy i pielęgniarek. Pierwsza grupa słupków wskazuje, że przy ocenach wiedzy ogólna preferencja własnej grupy (d = 0,79, czyli wyższa jej ocena niż grupy obcej) jest zdecydowanie silniejsza dla lekarzy niż pielęgniarek. Składa się na to zarówno ich silniejsza faworyzacja grupy własnej (d = 0,57), jak i silniejsza deprecjacja grupy obcej (d = -0,68). Środkowa grupa słupków wskazuje, że cały ten wzorzec powtarza się w ocenach sprawności fizycznej (wymiaru nieważnego dla definiowania hierarchii), choć jest on tutaj znacznie słabszy. Grupy o wysokim statusie słabiej więc bronią swej wyższości na wymiarach, które nie definiują statusu. Wreszcie ostatnia grupa słupków ilustruje, co się dzieje z ocenami opiekuńczości, która jest wymiarem ważnym, ale dla grupy podporządkowanej w naszej przykładowej hierarchii medycznej. Mamy tu do czynienia z dokładnym odwróceniem ocen z pierwszej serii słupków, to znaczy lekarze ujawniają deformację odwróconą (gorzej oceniają siebie niż pielęgniarki), co wynika zarówno z bardziej negatywnej oceny grupy własnej, jak i z bardziej pozytywnej oceny grupy obcej. .



Rycina 19.11. Wpływ statusu (różnica między grupami o wysokim i niskim statusie) na wielkość ogólnej preferencji swoich w spostrzeganiu grup, na faworyzację grupy własnej i deprecjację grupy obcej

Różnice ocen osób o wysokim i niskim statusie są przedstawione oddzielnie dla wymiarów ważnych dla grup o wysokim statusie, nieważnych i ważnych dla grup o niskim statusie. Różnice wyrażone zostały za pomocą wskaźnika *d.*

Źródło: na podstawie danych w Bettencourt et al., 2001, s. 530.

Zgodnie z teorią tożsamości społecznej (i wieloma danymi podsumowanymi przez Bettencourt et al., 2001) wpływ statusu na porównawcze oceny grup jest ponadto uzależniony od trzech własności hierarchii międzygrupowej. Po pierwsze, liczy się **prawomocność hierarchii,** czyli przekonanie członków poszczególnych grup, że hierarchia opiera się na właściwych czy sprawiedliwych kryteriach. Omówiony dotąd wzorzec ocen międzygrupowych dotyczy głównie hierarchii prawomocnych. W hierarchiach nieprawomocnych (np; przestarzałych we współczesnym świecie) członkowie grup niżej usytuowanych kwestionują hierarchię, próbują ją opuścić i przestają spostrzegać w pozytywny sposób członków grup zlokalizowanych wyżej. Nawet członkowie grup wyższych zaczynają spostrzegać własną grupę w stosunkowo mniej pozytywny sposób, grupy obce zaś zaczynają widzieć w mniej negatywny sposób, niż to dzieje się w hierarchiach prawomocnych. Drugim podobnie działającym czynnikiem jest spostrzegana **stabilność hierarchii.** Hierarchie stabilne to takie, o których ludzie sądzą, że się nie zmienią w przyszłości. Hierarchie niestabilne są oczywiście spostrzegane jako mniej prawomocne i są słabiej bronione. Przy niestabilności hierarchii rośnie skłonność grup podrzędnych do pozytywnego spostrzegania grupy własnej, choć nie spada ich tendencja do pozytywnego spostrzegania grup nadrzędnych. Te ostatnie częściowo „odpuszczają sobie" konieczność dobrego myślenia o sobie - zanika ich skłonność do spostrzegania siebie jako lepszych na wymiarach nieważnych dla hierarchii, choć nadal myślą o sobie dobrze pod względem wymiarów ważnych. Trzecia własność hierarchii to **przepuszczalność granic** międzygrupowych! W światku medycznym granice są nieprzepuszczalne - pielęgniarka raczej nie ma szans zostać lekarzem (ani lekarka - pielęgniarką), natomiast w światku akademickim granice są przepuszczalne - większość doktorów może zostać profesorami. W wypadku przepuszczalności granic członkowie grup podrzędnych przestają się z nimi identyfikować, ponieważ nastawiają się raczej na indywidualną ruchliwość w górę hierarchii, szczególnie gdy ta jest uważana za stałą i prawomocną. W takich warunkach żanika skłonność grup podrzędnych do faworyzacji grupy własnej.

Teoria tożsamości społecznej nie zakłada więc, że ludzie po prostu oceniają własną grupę bardziej pozytywnie od obcej. Czynią tak głównie osoby z grup o wysokim statusie, pod względem tych cech, które definiują całą hierarchię i kiedy hierarchia jest spostrzegana jako prawomocna, stabilna i nieprzepuszczalna. Osoby z grup o niskim statusie czasami spostrzegają swoją grupę gorzej od grup ulokowanych wyżej (hierarchie prawomocne, stabilne 1 nieprzepuszczalne), ale czasami, przeciwnie, faworyzują grupę własną, szczególnie gdy hierarchia jest spostrzegana jako nieprawomocna i podatna na zmiany.

Paradoksalne zjawisko sprężyny jest efektem wzrostu dostępności stereotypu wskutek prób jego kontrolowania (aby sprawdzić, czy nie myślimy 0 białych niedźwiedziach, musimy zaktywizować pojęcie białego niedźwiedzia - zob. rozdz. 6.3.3) 1 każe ono dość sceptycznie podchodzić do pomysłu, że stereotypy można kontrolować za pomocą siły woli. Późniejsze badania pokazały jednak, że sam proces kontroli można zautomatyzować, zjawisko sprężyny nie jest więc nieuchronne (van Knippenberg i Dijksterhuis, 2000). Tłumienie stereotypu stanowi zatem na dłuższą metę skuteczny sposób jego kontroli, wszakże pod warunkiem, że jest wystarczająco często trenowane.

19.6. Podsumowanie

Dwa podstawowe wymiary stosunków międzygrupowych to hierarchia statusu (prestiżu oraz władzy i zasobów materialnych) i antagonizmy międzygrupowe, na które składają się rzeczywisty konflikt interesów, konflikty symboliczne dotyczące wartości, lęk międzygrupowy i negatywne stereotypy. Model treści stereotypu zakłada, że stereotypy mają dwa wymiary treściowe. Pierwszym jest kompetencja przypisywana grupom stosownie do ich usytuowania w hierarchii - im wyżej znajduje się grupa, tym bardziej jej członkowie są spostrzegani jako kompetentni. Drugim jest ciepło (wspólnotowość) przypisywane stosownie do stopnia antagonistyczności - im mniejsza antagonistyczność grupy (w stosunku do grupy własnej), tym bardziej jej członkowie są spostrzegani jako ciepli. Stereotypy i uprzedzenia są zatem skutkiem stosunków międzygrapowych, a jednocześnie usprawiedliwiają już istniejące zróżnicowanie grup na wymiarze statusu i antagonizmu.

Stereotypy są społecznie podzielane i przejmowane przez jednostkę od innych. Stanowią także konsekwencję kategoryzacji społecznych, czyli dzielenia ludzi na różne rodzaje (kategorie i grupy). Nieodłączną własnością kategoryzacji społecznych pozostaje fakt, że jedna z wyodrębnionych grup jest zawsze grupą własną, co czyni pozostałe grupy „obcymi". Badania z użyciem metody minimalnej sytuacji między grupowej wskazują na dużą łatwość podziału otoczenia na swoich i obcych. Ponieważ ludzie mają silną skłonność do pozytywnej samooceny, a przynależność do grup jest ważnym elementem tożsamości, wykazują oni powszechną tendencję do lepszego traktowania swoich niż obcych (teoria tożsamości społecznej). Przejawia się to w ocenach (np. ostateczny błąd atrybucji i preferencja własnej grupy, na którą składa się jej faworyzacja i deprecjacja grup obcych), w emocjach i zachowaniach między grupowych (dyskryminacja, izolacja). Szczególnym rodzajem reakcji między grupowych jest dehumanizacja (spostrzeganie obcych na podobieństwo zwierząt lub maszyn) oraz uleganie zagrożeniu stereotypem, czyli spadek funkcjonowania osób stereotypizowanych pod tymi względami, które obejmuje treść stereotypu.

Stereotypy i uprzedzenia prowadzą do niepożądanych konsekwencji na poziomie zarówno jednostki (np. osiągnięcia życiowe poniżej posiadanych zdolności, pogorszenie stanu zdrowia), jak i społeczeństwa (wzrost konfliktów międzygrapowych, marnotrawstwo talentu osób pochodzących z grup dyskryminowanych). Dlatego wiele uwagi poświęca się badaniom nad modyfikacją i kontrolą uprzedzeń. Skutecznym środkiem redukowania tych ostatnich jest osobisty kontakt z członkami grupy obcej, szczególnie w warunkach równego statusu, kooperacji, wspólnych celów i przy wsparciu instytucjonalnym. Inny sposób to zmiany kategoryzacji członków grap obcych, takie jak dekategoryzacja, czyli zaniechanie kategorii, oraz rekategoryzacja, czyli zmiana kategorii. Sposobem trzecim jest celowe tłumienie stereotypów, które na dłuższą metę okazuje się skuteczne pod warunkiem automatyzacji w wyniku częstego trenowania.

Kluczowe pojęcia

Dehumanizacja
  animalizacja
  mechanizacja
Dekategoryzacja
Deprecjacja grupy obcej
Dyskryminacja
Efekt sprężyny
Faworyzacja grupy własnej
Hierarchie międzygrupowe
Hipoteza kontaktu
Infrahumanizacj a
Interakcje społeczne
Kategoryzacje społeczne
Międzygrupowa asymetria językowa
Minimalna sytuacja grupowa
Mity legitymizujące
Model treści stereotypu
Normy grupowe
Piętnowanie
Pozycja społeczna
Preferencja grupy własnej
Rekategoryzacja
Rola społeczna
Status grupy

Stereotyp
  jednorodnie negatywny
  jednorodnie pozytywny
  paternalistyczny
  zawistny
Stereotypizacja
Stereotyp spiskowy
Teoria dominacji społecznej
Teoria tożsamości społecznej
Tłumienie stereotypu
Uprzedzenie
Zagrożenie stereotypem

Literatura uzupełniająca

Bilewicz, M. (2008). *Być gorszymi. O reakcjach na zagrożenie grupy własnej.* Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.

Heatherton, T.F., Kłeck, R.E., Hebl, M.R., Hull, J.G. (red.) (2008). *Społeczna psychologia piętna,* przekł. J. Radzicki et al. Warszawa: Collegium Civitas i Wydawnictwo Naukowe PWN.

Kofta, M. (red.) (2004). *Myślenie stereotypowe i uprzedzenia: mechanizmy poznawcze i afektywne.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu PAN.

Macrae, C.N., Stangor, C., Hewstone, M. (red.) (1999). *Stereotypy i uprzedzenia,* przekł. M. Majchrzak et al. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Nelson, T.D. (2003). *Psychologia uprzedzeń.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Skarżyńska, K., Jakubowska, U., Wasilewski, J. (red.) (2007). *Konflikty między grupowe. Przejawy, źródła i metody rozwiązywania,* przekł. A. Nowak. Warszawa: Académica Wydawnictwo SWPS.

Jak to się robi 20: Orientacje kobiet i mężczyzn

20.1. Stereotypy płci
20.1.1. Stereotyp kobiecości
20.1.2. Stereotyp męskości
20.1.3. Asymetria stereotypów płci
20.1.4. Konsekwencje stereotypów płci
Problem **20: Skąd się bierze szklany sufit?**
20.2. Przyczyny różnic płci
20.2.1. Wyjaśnienia kulturowe
20.2.2. Wyjaśnienia ewolucjonistyczne
20.2.3. Wyjaśnienia społeczno-strukturalne
20.3. Faktyczne różnice płci
20.3.1. Różnice duże: motoryka, agresja, seks
20.3.2. Różnice umiarkowane: komunikacja i zachowania społeczne
20.3.3. Różnice małe: osobowość
20.3.4. Kiedy różnic płci nie ma
20.3.5. Różnice płci - konkluzja
20.4. Konflikt płci
20.4.1. Konflikt o seks
20.4.2. Konflikt o uczucia
20.4.3. Konflikt o władzę
20.5. Podsumowanie, kluczowe pojęcia, literatura uzupełniająca

Kobiety i mężczyźni

W języku potocznym często mówimy o męskości i kobiecości jako o cechach ciągłych, którymi ludzie się różnią na podobieństwo inteligencji czy ekstrawersji. Podobne podejście pojawiało się we wczesnych pracach psychologicznych, gdzie męskość i kobiecość traktowano jako przeciwne krańce tego samego wymiaru (Terman i Miles, 1936), Ta opozycja pojęciowa jest jednak bardzo niejasna, ponieważ oznacza co najmniej cztery rodzaje różnic:

- obiektywne różnice pici, czyli faktyczne różnice między mężczyznami i kobietami (które ograniczają się tylko do pewnych, dość nielicznych dziedzin);
- subiektywne różnice płci, czyli pod względem własności, jakie mężczyźni i kobiety sami sobie przypisują (utożsamianie się z autostereotypem);
- © opisowe różnice stereotypowe, czyli pod względem własności przypisywanych mężczyznom i kobietom przez społecznie tworzone i podzielane stereotypy płci;
- nakazowe różnice stereotypowe, czyli pod względem tego, czego się oczekuje i pożąda u mężczyzn i kobiet.

Ponieważ te cztery rodzaje różnic często się nie pokrywają - na przykład kobiety wcale nie są mniej inteligentne od mężczyzn, choć wiele z nich tak myśli i wielu mężczyzn tego od nich oczekuje - niemało autorów proponuje, aby terminy „męskość" i „kobiecość" pozostawić językowi potocznemu, w psychologii naukowej zaś zastąpić je opozycją „sprawczość-wspólnotowość" (Wojciszke, 2010). Sprawczość i wspólnotowość są podstawowymi wymiarami spostrzegania osób i grup społecznych, jak była o tym mowa rozdziałach 5.3 i 19.2. Sprawczość to orientacja zadaniowa - na cele i zadania oraz związane z nimi cechy, takie jak kompetencje umysłowe i motywacyjne (inteligencja, zdolności, ambicja, wytrwałość). Natomiast wspólnotowość to orientacja na relacje społeczne - na utrzymanie relacji i wyrażanie emocji oraz związane z nimi cechy: opiekuńczość, wspieranie i wrażliwość na innych.

Zastąpienie pojęć męskość-kobiecość opozycją sprawczość-wspólnotowość ma jeszcze jedną zaletę - pozwala łatwo zrozumieć, że kobiety i mężczyźni nie są swoimi przeciwieństwami, tylko że ich opisywanie (i samoopisywanie) dotyczy treściowo niezależnych wymiarów, które po prostu odnoszą się do czego innego. Można być kimś równocześnie sprawczym i wspólnotowym, choć nie można być równocześnie kobietą i mężczyzną. Czy jednak mężczyźni są bardziej sprawczy i czy przypisują sobie więcej sprawczości niż kobiety? Czy kobiety są bardziej wspólnotowe i przypisują sobie więcej wspólnotowości niż mężczyźni? Jedno

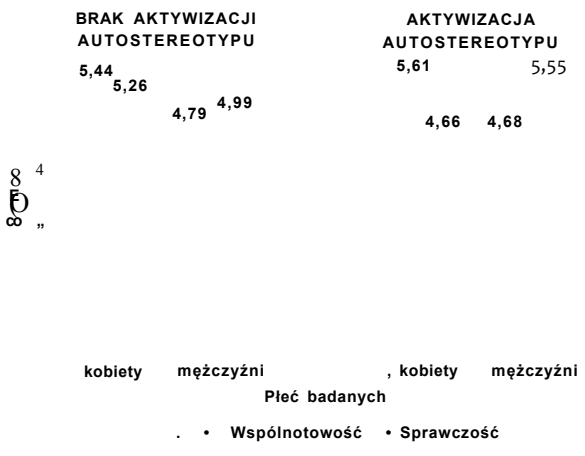
pytanie (o przypisywanie sobie cech) dotyczy autostereotypu i odpowiada na nie ramka 20 Jak się to robi?. Pytanie ma za przedmiot rzeczywiste różnice płci, omówione w znacznej części tego rozdziału.

Jak to się robi 20: Orientacje kobiet i mężczyzn

Aby odpowiedzieć na pytanie, czy kobiety spostrzegają siebie w bardziej wspólnotowy, mężczyźni zaś w bardziej sprawczy sposób, skonstruowaliśmy prosty kwestionariusz przypisywanej sobie sprawczości i wspólnotowości. (Wojciszke i Szlendak, 2010). Zawiera on 15 starannie wybranych cech, które dotyczą sprawczości (ale nie wspólnotowości) oraz 15 kolejnych, które dotyczą wspólnotowości (ale nie sprawczości). Zadaniem osoby badanej jest odpowiedź na pytanie, jak dalece każda z tych cech ją opisuje. Jak pokazuje rycina 20.1, w zwyczajnych warunkach kobiety faktycznie przypisują sobie nieco więcej wspólnotowości niż sprawczości, mężczyźni zaś postępują odwrotnie. Różnice te są jednak niewielkie, zapewne dlatego, że w warunkach badania psychologicznego jest niewiele powodów, aby badani myśleli o sobie jako o kobietach bądź mężczyznach. Natomiast różnice te narastają, kiedy zaktywizować osobom badanym płeć (przed wypełnieniem kwestionariusza dostawały listę zawodów z prośbą 0 policzenie sylab w nazwie każdego z nich; mężczyźni pracowali na zawodach stereotypowo męskich, takich jak murarz, kobiety zaś - na stereotypowo kobiecych, takich jak pielęgniarka). Różnice płci w zakresie przypisywania sobie sprawczości i wspólnotowości silnie zależą też od kontekstu porównań społecznych - rosną, kiedy ludzie porównują się z płcią przeciwną, ale maleją niemal do zera, gdy porównują się z płcią własną (Guimond et al., 2006). Również natężenie sprawczości i wspólnotowości ujawniane w zachowaniu silnie zależy od kontekstu. Analizy zachowań śledzonych przez 20 dni pokazały, że niezależnie od płci ludzie ujawniają najwięcej sprawczości w interakcji z podwładnymi, średnio - z równymi sobie, a najmniej w interakcji z własnymi przełożonymi, kobiety zaś ujawniają więcej wspólnotowości w kontakcie z innymi kobietami - w konsekwencji kontakty kobieta-kobieta są istotnie bardziej wspólnotowe niż kontakty mężczyzna-mężczyzna (Moskowitz, Suh i Desaulniers, 1994).

Niezależnie od ogólnego natężenia orientacje wspólnotowa i sprawcza mogą mieć jakościowo odmienny charakter dla kobiet i mężczyzn. Inaczej przedstawia się wspólnotowość, która, „gdyby rzecz skarykaturować, ma diadyczny charakter u kobiet, plemienny zaś u mężczyzn", jak to zgrabnie ujęli Baumeister i Sommer (1997, s. 39). Podsumowali oni liczne dane wskazujące na to, że: 1) chłopcy i mężczyźni mają rozleglejszą sieć kontaktów społecznych, podczas gdy dziewczynki i kobiety mają kontakty mniej rozległe, ale głębsze, na przykład spędzają więcej czasu ha interakcjach z tymi samymi osobami, podczas gdy mężczyźni zmieniają te osoby z interakcji na interakcję; 2) kobiety są silniej zaangażowane w swoje bliskie związki - przejawiają w nich więcej zarówno pomocności, jak 1 agresji niż mężczyźni, podczas gdy mężczyźni kierują więcej (niż kobiety) prospołeczności i agresji na obcych ¡.dalszych znajomych; 3) dziewczynki i kobiety częściej opisują siebie w sposób podkreślający ich relacje z pojedynczymi osobami (jestem córką Krysi), mężczyźni - z ludźmi w ogóle. Zainspirowane tymi ideami Gabriel i Gardner (1999) wykonały serię badań, z których wynikło, że w teście 20 twierdzeń (każde z nich zaczyna się od sformułowania „Jestem...", a zadaniem osoby badanej jest dokończyć je w dowolny sposób) mężczyźni częściej niż kobiety odwołują się do przynależności grupowych (piszą „Jestem członkiem drużyny koszykarskiej"), podczas gdy kobiety częściej odwołują się do relacji z pojedynczymi osobami („Jestem dziewczyną Marka"). Kobiety bardziej emocjonują się zdarzeniami uwikłanymi w relacje z pojedynczymi osobami i lepiej takie zdarzenia zapamiętują Mężczyźni bardziej emocjonują się zdarzeniami o charakterze grupowym i lepiej zapamiętują informacje o nich. Krótko mówiąc, wspólnotowość kobiet spaja bliskie związki, ale atomizuje społeczeństwo. Wspólnotowość mężczyzn raczej osłabia bliskie związki, ale spaja społeczeństwo. Nic dziwnego, że życie polityczne - z jego grupowym charakterem, nawiązywaniem i łamaniem luźnych koalicji, brakiem lojalności w stosunku do pojedynczych osób - prawie wszędzie na świecie jest domeną raczej mężczyzn niż kobiet. Kultywowanie bliskich związków - głębokich, diadycznych i wyłączających osoby spoza diady - jest natomiast domeną raczej kobiet niż mężczyzn. Są to oczywiście różnice w natężeniu upodobań - nawet mężczyźni są w stanie pozostawać w bliskich związkach (choć sprawia im to więcej trudności), a kobiety są w stanie uczestniczyć w życiu grupowym.

Również sprawczość może być rozumiana na dwa sposoby, czego dobrą ilustracją są odpowiedzi na pytanie „Jak zwyciężyłaś?", udzielone przez dwie medalistki olimpijskie (Markus et al., 2006). Jedna z nich, Amerykanka Misty Hyman (złoty medal na 200 metrów motylkiem), odpowiada tak: „Myślę, że to diategp, że udało mi się skupić. To był czas, by pokazać światu, że potrafię. Cieszę się, że byłam.w stanie to zrobić. W głębi serca wiedziałam, że jestem w stanie pokonać Suzy 0'Neil". Zupełnie inaczej odpowiada Japon-



Rycina 20.1. Natężenie sprawczości i wspólnotowości przypisywanych sobie przez kobiety w warunkach kontrolnych i aktywizacji autostereotypu płci

Źródło: Wojciszke i Szlendak, 2010, s. 163.

ka Naoko Takahashi (złoty medal w biegu maratońskim): „Oto najlepszy trener na świecie, najlepszy w świecie menedżer i wszyscy ci ludzie, którzy wspierają mnie w ten czy inny sposób - te wszystkie czynniki zagrały razem i doprowadziły do złotego medalu. Myślę, że nie zdobyłam tego medalu sama". Kultury indywidualistyczne, takie jak amerykańska, spostrzegają ludzkie zachowanie jako rezultat cech jednostki wyizolowanej z kontekstu. Kultury kolektywistyczne, takie jak japońska, spostrzegają ludzkie żachowanie jako rezultat całego splotu okoliczności mu towarzyszących. Stąd odmienne sposoby rozumienia sprawczości, być może powtarzające się na poziomie różnic płci.

mm^m&^mmmmBmim^mmmmm

Tabela 20.1. Kwestionariusz do mierzenia orientacji sprawczej i wspólnotowej

Kwestionariusz samoopisu 30

Poniżej znajduje się 30 określeń różnych cech.. Prosimy o wskazanie, jak dalece każda z tych cech opisuje Ciebie lub nie. Przy każdej cesze prosimy postawić krzyżyk (X) w wybranej rubryce, wedle zasady:

1 - zdecydowanie nie
2 - nie
3-raczej nie
4 - trudno powiedzieć, trochę tak, trochę nie
5 - raczej tak
6-tak
7 - zdecydowanie tak

Cechy	1	2	3	4	5	6	7
1. Koleżeński							
2. Wyrozumiały							
3. Pewny siebie							
4. Skuteczny							
5. Opiekuńczy							
6. Przyjazny							
7. Konsekwentny							
8. Skłonny do kompromisu							
9. Uczynny							
10. Ambitny							
11. Życzliwy							
12. Doceniający innych							
13. Energiczny							
14. Przedsiębiorczy							
15. Współczujący							
16. O silnej woli							
17. Sprawny							
18. O skłonnościach przywódczych							
19. Wspierający innych							
20. Pomocny							
21. Przekonujący							
22. Wybaczający							
23. Przebojowy							
24. Pomysłowy							
25. Rozumiejący innych							
26. Zaradny							
27. Poświęcający się dla innych							
28. Zdecydowany							
29. Aktywny							
30. Wrażliwy na innych							

Prosimy jeszcze o podanie wieku.....i płci..;
W skład Skali Sprawczości wchodzą pozycje o numerach: 3,4, 7,10,13,14,16,17,18,21, 23, 24, 26,28,29-wynikiem ogólnym skali jest średnia tych pozycji.
W skład Skali Wspólhotowości.wchodzą pozycje o numerach: 1, 2, 5,6,8, 9,11,12,15,19, 20, 22, 25,27, 30-wynikiem ogólnym skali jest średnia tych.pozycji.

Źródło: Wojciszke i Szlendak, 2010.

20.1. Stereotypy płci

Teoria sprawczości-wspólnotowości jako orientacji osobowościowych (Helgeson, 2003; Wojciszke 2010) pozwala dość klarownie opisać treść stereotypów męskości i kobiecości jako struktur umysłowych do pewnego stopnia lustrzanych w sensie treści i ambiwalentnych w sensie wartościowań. Oba stereotypy zawierają treści zarówno pozytywne, jak i negatywne. Pozytywny aspekt męskości to sprawczość, pozytywnym zaś składnikiem stereotypu kobiecości jest wspólnotowość. Obie te orientacje mogą przybierać skrajną postać - sprawczości niepohamowanej przez wymogi wspólnotowości, i to jest negatywny składnik stereotypu męskości, oraz wspólnotowości niepohamowanej przez wymogi sprawczości, i to jest negatywny składnik stereotypu kobiecości. Wreszcie negatywnym aspektem męskości jest niedostatek wspólnotowości, czyli niedobór orientacji na relacje społeczne, natomiast negatywnym aspektem kobiecości jest niedostatek sprawczości, czyli niedobór orientacji na własne cele. Ta charakterystyka pozostaje w zgodzie z rozległymi badaniami Williamsa i Best (1990) przeprowadzonymi w 3 0 kulturach bardzo zróżnicowanych pod względem kultury (indywidualizmu-kolektywizmu), religii, porządku ekonomicznego, rasy i każdego innego aspektu, o jakim można pomyśleć. Pomimo tego ogromnego zróżnicowania badanych kultur treść stereotypu męskości i kobiecości przedstawiała się zwykle bardzo podobnie - jak w tabeli 20.1.

20.1.1. Stereotyp kobiecości

Tradycyjne podejście do uprzedzeń utożsamia je z jednorodną niechęcią - j u ż Allport (1954, s. 9) definiował uprzedzenie jako „antypatię opierającą się błędnym i sztywnym uogólnieniu". Niemniej badania stereotypu kobiecości od lat pokazują, że jest on w przeważającej części pozytywny, niemal wszędzie na świecie kobietom przypisuje się więcej pozytywnych cech niż mężczyznom, to kobiety są widziane jako bardziej życzliwe i troskliwe, pomocne i serdeczne, słowem - „kobiety są cudowne" (*WAW! WomenAre Wonderful* - Eagly, Mladinic i Stacey, 1991; Glick et al., 2004). Trudno to pogodzić z poglądem, że uprzedzenie jest równoznaczne z jednorodną niechęcią do grup dyskryminowanych, a niewątpliwie taką grupą pozostają współcześnie kobiety, we wszystkich krajach z wyjątkiem skandynawskich.

Peter Glick i Susan Fiske (1996, 200 lb) rozwiązali ten problem, postulując,-że postawy wobec kobiet są w istocie ambiwalentne, zawierają bowiem dwie wiązki poglądów - seksizm wrogi i seksizm dobrotliwy. Seksizm wrogi to niechęć do kobiet wyrażająca się przekonaniem, że dążą one do kontroli nad mężczyznami za pośrednictwem manipulowania własną dostępnością seksualną lub poprzez realizowanie ideologii feministycznej. Z kolei seksizm dobrotliwy to idealizowanie kobiet jako istot czystych i dobrych, ale słabych i bezradnych, wymagających zatem męskiej opieki i ochrony. Autorzy skonstruowali Kwestionariusz Seksizmu Dobrotliwego i Wrogiego do pomiaru tych dwóch przekonań. Jego struktura okazała się dwustopniowa. Po pierwsze, wyodrębniły się czynniki tych dwóch rodzajów seksizmu. Po drugie, seksizm wrogi okazał się jednorodny i składały się nań takie twierdzenia, jak: „Kobiety domagają się specjalnego traktowania pod maską równouprawnienia" czy (odwrócone) „Niewiele kobiet manipuluje mężczyznami za pomocą seksu". Seksizm dobrotliwy okazał się złożony z trzech wiązek poglądów nazwanych ochronnym paternalizmem („W wypadku katastrofy kobiety powinny być ratowane jako pierwsze"), dopełnianiem się płci („Kobiety mają większe poczucie smaku i kultury") i bliskością heteroseksualną („Mężczyzna jest istotą niepełną bez kobiety").

Badania Gliclca i współpracowników (2000) prowadzone w 19 krajach z udziałem ponad 15 tysięcy osób sugerują, że opisana struktura seksizmu jest uniwersalna - występuje w prawie wszystkich krajach (te nie stanowiły, co prawda, próbki losowej, niemniej były silnie zróżnicowane kulturowo, jak Hiszpania, Japonia, Turcja czy Nigeria). Wskazuje to, że niemal wszędzie na świecie panuje podobna ideologia opisująca i uzasadniająca zróżnicowanie płci. Patriarchalizm i dopełniające się różnice płci tworzą i podtrzymują seksizm wrogi, ponieważ grupy dominujące z reguły legitymizują swoją pozycję za pomocą ideologii uzasadniających ich wyższość i *status quo* (zob. rozdz. 19.2.1). Z kolei bliskość heteroseksualna, czyli wzajemne zapotrzebowanie na siebie kobiet i mężczyzn w celu reprodukcji, prowadzenia gospodarstwa domowego i wspólnego życia w tradycyjnych rolach, budzi z jednej strony seksizm wrogi (niechęć mężczyzn z powodu kontrolowania ich przez kobiety za pomocą seksu), z drugiej zaś - seksizm dobrotliwy (wdzięczność dla kobiet, które są mężczyznom niezbędne). Choć seksizm dobrotliwy jest pozytywnym poglądem na kobiety, seksizm wrogi zaś - negatywnym, oba te przekonania są dodatnio powiązane, szczególnie na poziomie porównań międzykulturowych (gdzie ich korelacja sięga niebotycznej wartości 0,89).

Słowem, im lepiej ludzie myślą o kobietach, tym gorzej o nich myślą. Ta paradoksalna korelacja ma swoje źródło w podobieństwie funkcji spełnianych przez obie odmiany seksizmu, jakimi są obrona, podtrzymanie i legitymizacja (uprawomocnienie) istniejących stosunków między mężczyznami i kobietami. Stosunki te cechuje zaś nierówność - niemal wszędzie na świecie mężczyźni zajmują pozycję dominującą pod względem miejsca w hierarchii władzy, prestiżu i posiadania zasobów materialnych (Glick i Fiske, 200la). Seksizm wrogi jest ideologią ukierunkowaną na utrzymanie kobiet na tej podporządkowanej pozycji - za wychylanie się z niej grożą kobietom kary w postaci potępienia społecznego i dyskryminacji. Sąjednak i nagrody w postaci szacunku i admiracji dla kobiet jako istot cudownych, choć słabych i wymagających męskiej protekcji. Względy, dla których kobiety są podziwiane, są tymi samymi, które sprawiają, że powinny pozostać podporządkowane mężczyznom dla własnego dobra. Oczywiście, w takiej sytuacji dominacja mężczyzn jawi się nie tylko jako uzasadniona, lecz także korzystna dla samych kobiet.

Seksizm zarówno wrogi, jak i dobrotliwy słabnie ze wzrostem równouprawnienia kobiet w danym kraju, mierzonym takimi wskaźnikami, jak równość płac czy reprezentacja tej płci wśród kierujących biznesem i polityką. Fakt, że seksizm jest najsilniejszy tam, gdzie nierówności płci są największe (a więc bardziej wymagają uzasadnienia), przemawia za tezą, że obie odmiany seksizmu pełnią funkcję legitymizacji *status quo.* Dane te mają charakter korelacyjny i oczywiście nie wiadomo, co tu jest przyczyną, a co skutkiem. Za przedstawioną interpretacją przemawiają jednak i eksperymenty naturalne, na przykład nad reagowaniem na kobiety w ciąży lub seksownie ubrane, czyli będące w stanie, który silnie aktywizuje stereotyp kobiecości. Kiedy dziewczęta występowały w tradycyjnej dla swej płci roli klientki, spotykały się z bardziej życzliwą reakcją pracowników sklepu, gdy były w ciąży, niż gdy w niej nie były (wzrost seksizmu dobrotliwego). Kiedy jednak zwracały się z prośbą o pracę, spotykały się z większą niechęcią, gdy były w ciąży (wzrost seksizmu wrogiego), przy czym niechęć pracowników sklepu (i mężczyzn, i kobiet) okazywała się bardziej nasilona, gdy praca, o którą się ubiegały, miała tradycyjnie męski charakter (Hebl et al., 2007).

20.1.2. Stereotyp męskości

Ambiwalentny jest również stereotyp męskości, do mierzenia którego Glick i Fiske (1999) zbudowali Kwestionariusz Ambiwalencji wobec Mężczyzn. Również to narzędzie ma strukturę dwustopniową. W pierwszej warstwie zawiera ono dwa czynniki - dobrotliwość wobec mężczyzn oraz wrogość wobec mężczyzn. W drugiej warstwie każdy z nich obejmuje po trzy czynniki, które wymieniam wraz z przykładowymi pozycjami je mierzącymi.

Dobrotliwość wobec mężczyzn składa się z opinii wyrażających aprobatę dla tradycyjnie dominującej pozycji mężczyzn i podkreślających, że 1) kobiety powinny odgrywać opiekuńcze role wobec mężczyzn (maternalizm - np. „Nawet gdy oboje partnerzy pracują zawodowo, kobiety bardziej powinny opiekować się swoimi mężczyznami w sferze domowej") w podziękowaniu za poświęcenie, jakie wkładają oni w utrzymanie i chronienie kobiet; 2) mężczyźni „żywią i bronią" (dopełniające się role płci - np. „Mężczyźni są bardziej gotowi narazić się na niebezpieczeństwo, by ochronić innych") oraz 3) kobiety nie mogą szczęśliwie żyć bez mężczyzn (bliskość heteroseksualna - „Każda kobieta powinna mieć mężczyznę, którego podziwia"). Wrogość wobec mężczyzn składa się z opinii, że 1) mężczyźni chcą mieć przewagę nad kobietami (potępienie paternalizmu: „Mężczyźni będą zawsze walczyć o to, by mieć więcej do powiedzenia w społeczeństwie niż kobiety"); 2) mężczyznom nie dostaje wspólnotowości (dopełniające się różnice płci - np. „Mężczyźni zachowują się jak chore dzieci") i 3) mężczyźni nadmiernie interesują się seksem (wrogość heteroseksualna - „Typowy mężczyzna zrobi wszystko, by zaciągnąć kobietę do łóżka").

Ta struktura skal odtwarza się w próbach pochodzących z różnych krajów, choć w praktyce liczona jest odrębnie punktacja tylko dla ogólnych skal dobrotliwości i wrogości wobec mężczyzn. Badania z udziałem ponad 8 tysięcy osób z 16 krajów (Glick et al., 2004) ujawniły, że choć dobrotliwość jest pozytywnym poglądem na temat mężczyzn, wrogość zaś - negatywnym, opinie te są dodatnio skorelowane na poziomie zarówno jednostek, jak i krajów. Obie są też bardziej nasilone w krajach o większych nierównościach płci, a zanikają w krajach najbardziej egalitarnych, takich jak Anglia czy Holandia. Zgodnie z tym, czego można oczekiwać na podstawie skłonności do preferowania grupy własnej, niemal wszędzie na świecie wrogość wobec mężczyzn silniej deklarują kobiety niż mężczyźni, natomiast przy dobrotliwości pojawia się tendencja odwrotna (choć jest ona słabsza) - to mężczyźni bardziej niż kobiety skłonni są przypisywać dobrotliwość mężczyznom.

Wszystkie analizowane wymiary stereotypów - zarówno dobrotliwy i wrogi seksizm wobec kobiet, jak też dobrotliwość i wrogość wobec mężczyzn - są ze sobą dodatnio powiązane i na poziomie porównań między jednostkami, i między krajami. Jest to świadectwem siły stereotypu płci, który okazuje się bardziej przemożny niż tendencja do unikania sprzecznych pod względem znaku ocen tego samego obiektu (tu: kobiet i mężczyzn).

20.1.3. **Asymetria** stereotypów płci

Dotychczasowe rozważania sugerują pełną symetrię stereotypów płci - męskość i kobiecość jawią się niczym swoje lustrzane odbicia. W znaczeniu opisowym stereotypy męskości i kobiecości faktycznie są symetryczne, w znaczeniu nakazowym jednak pojawia się tu znamienna asymetria - nakaz wspólnotowości dla kobiet jest silniejszy niż nakaz sprawczości dla mężczyzn. Zapewne dlatego, że mężczyźni zajmują - średnio rzecz biorąc - wyższą pozycję społeczną, a nakazy tych, którzy mają większą władzę, z oczywistych powodów mają większą moc sprawczą. W dodatku tylko kobiety są karane za sprawczość, podczas gdy mężczyźni na ogół nie są karani za wspólnotowość (a nawet są za nią nagradzani). Kobiety wypowiadające się asertywnie i z naciskiem („z całą pewnością można twierdzić, że...") są odbierane jako mniej przekonujące od kobiet wypowiadających się z wahaniem („wydaje się, że można by powiedzieć..."), przy czym dla mężczyzn nie stwierdza się takiej różnicy (Carli, 1990). Mężczyźni są równie lubiani przez obserwatorów, kiedy zgadzają się, jak i nie zgadzają się z rozmówcą, kobiety sąjednak mniej lubiane, kiedy nie zgadzają się z rozmówcą, łamiąc w ten sposób nakaz bycia miłą (Carli, 2001). Kobiety postępujące sprzecznie ze stereotypem i promujące podczas wywiadu o pracę własną sprawczość (a więc podkreślające swoje zdolności, umiejętności, ambicję) są co prawda spostrzegane jako kompetentne, ale są także odrzucane jako osoby źle funkcjonujące społeczne i wobec tego niewarte zatrudnienia (Rudman, 1998). To zjawisko odwetu na sprawczych kobietach w postaci obniżenia ocen ich wspólnotowości wykazano w wielu badaniach, jakkolwiek nie stwierdzono w nich analogicznego odwetu na wspólnotowych mężczyznach - czyli nie jest tak, że bardziej wspólnotowy mężczyzna jest spostrzegany jako mniej sprawczy (Rudman i Glick, 2001). Odwet jest przy tym nagradzający dla jego wykonawców - sabotowanie poczynań osób odbiegających od stereotypu płci, na przykład sprawczej kobiety, prowadzi bowiem do wzrostu samooceny, jak wykazały Rudman i Fairchild (2004).

Autopromocyjna strategia przedstawiania własnej osoby to z punktu widzenia kobiet prawdziwy paragraf 22 - gdy nie będziesz się przedstawiać jako kobieta ambitna i kompetentna, to nie zostaniesz zatrudniona z powodu braku kompetencji; powiedzą o tobie „to osoba bardzo skromna i ze wszech miar ma do tego powody". Kiedy jednak będziesz się tak właśnie przedstawiać, to nie zostaniesz zatrudniona z powodu braku umiejętności społecznych. Pewne siebie i asertywne (czyli sprawcze) kobiety są mniej popularne i lubiane niż identycznie zachowujący się mężczyźni. Wreszcie, kiedy kobieta pracująca ma dziecko, jest co prawda widziana jako bardziej wspólnotowa, niż identyczna kobieta bez dziecka, ale też jako mniej kompetentna, natomiast gdy pracownicy płci męskiej mają dziecko, to zyskują na wspólnotowości, nie tracąc przy tym na spostrzeganej przez innych sprawczości (Cuddy, Fiske i Glick, 2004). Decyzje o zatrudnieniu, dokształcaniu czy awansowaniu pracownika są w dużym stopniu oparte na jego kompetencjach spostrzeganych przez otoczenie, a skoro kobietę z dzieckiem uważa się za mniej kompetentną, jest ona również słabiej promowana przez przełożonych. Pracująca matka jest więc widziana jako bardziej wspólnotowa, ale jednoczesna obniżka jej (spostrzeganych) kompetencji przeszkadza jej w karierze zawodowej (ibidem).

20.1.4. Konsekwencje stereotypów płci

Ważność stereotypów wynika z ich różnorakich i daleko sięgających konsekwencji opisanych w rozdziale 19.4. Podobnie jest w wypadku stereotypów płci. Główne mechanizmy warunkujące konsekwencje intrapersonalne to wykształcanie przez kobiety i mężczyzn odmiennych tożsamości indywidualnych (Cross i Madson, 1997), co dyktuje odmienną treść procesów auto weryfikacji (sprawdzania, kim jestem) i autoprezentacji (przedstawiania, kim jestem). Wiele wspominanych już danych świadczy o tym, że kobiety silniej wykształcają i częściej aktywizują ja współzależne i orientację wspólnotową, podczas gdy mężczyźni - ja niezależne i orientację sprawczą. Jedną z konsekwencji odmiennych tożsamości jest zróżnicowanie autoprezentacji: kobiety częściej eksponują własne stereotypowo kobiece cechy (np. prezentują się jako bardziej ernpatyczne niż mężczyźni, o czym mowa dalej), podobnie mężczyźni starają się eksponować stereotypowo męskie cechy, takie jak kompetencja, niezależność i asertywność. Treść autoprezentacji

jest uwewnętrzniana przez człowieka, szczególnie gdy ma publiczny charakter (Tice, 1992), odmienność autoprezentacji utrwala więc różnice między płciami, także dlatego, iż autoprezentacje sprzeczne ze stereotypem własnej płci bywają ryzykowne, szczególnie dla kobiet, jak pisałem w poprzednim rozdziale.

Inną konsekwencję odmiennych tożsamości stanowi zróżnicowanie treści przejawianych przez kobiety i mężczyzn auto weryfikacji (aktów sprawdzania siebie), czyli podejmowanych działań i sposobów interpretacji swoich zachowań. I zachowania, i ich interpretacje wykazują przy tym zgodność z pojmowaniem własnego ja. Mężczyźni częściej podejmują się na przykład kierowania innymi i uważają siebie za skuteczniejszych w roli przywódcy niż kobiety. Z kolei kobiety częściej podejmują zadania opiekuńcze i uważają tego rodzaju własne działania za bardziej skuteczne niż mężczyźni, natomiast rzadziej wybierają studiowanie matematyki czy budownictwa, jako że spostrzegają siebie jako mniej uzdolnione w tych kierunkach (Cross i Madson, 1997). Mniejsza skłonność do identyfikowania się z danym rodzajem działalności oczywiście ogranicza liczbę związanych z nią doświadczeń, wkładany w nią wysiłek, a w konsekwencji obniża uzyskiwane wyniki - na przykład w zakresie matematyki u kobiet. Stereotyp płci może jednak upośledzać funkcjonowanie człowieka także w dziedzinie, z którą się identyfikuje, w którą wkłada się wiele wysiłków i ma się dobrze rozwinięte umiejętności. Na przykład świadomość stereotypowej opinii, że kobiety są gorsze z matematyki od mężczyzn, prowadzi do uzyskiwania gorszych wyników w sytuacji, w której stereotyp mógłby zostać potwierdzony. Jest to uleganie zagrożeniu stereotypem, o czym była mowa szerzej w rozdziale 19.4.

Interpersonalne konsekwencje stereotypów płci polegają na ich wpływie na interpretację zachowań cudzych i na behawioralnym potwierdzaniu stereotypu. Stereotypy płci kształtują interpretacje zachowań jako oczekiwania powodujące asymilację bądź jako standardy powodujące kontrast (Biernat i Manis, 2007). Przykładem asymilacji, czyli „podciągania" pod stereotyp, będzie interpretacja tego samego uśmiechu jako przejawu uległości u kobiety (kobiety są uległe) lub jako wyzywającego przejawu rywalizacji u mężczyzny (mężczyźni są nastawieni rywalizacyjnie). Przykładem kontrastu będzie interpretacja tego samego średniego wyniku w zadaniu matematycznym jako wysokiego u kobiety (kobiety są niezbyt uzdolnione matematycznie, więc jak na kobietę to dobry wynik), lecz niskiego u mężczyzny (mężczyźni są uzdolnieni, więc jak na mężczyznę to niski wynik). Behawioralne potwierdzanie stereotypu to odmienne traktowanie mężczyzn i kobiet prowadzące do podtrzymania stereotypu płci na zasadzie samospełniającej się przepowiedzi. Na przykład mężczyzna przekonany, że kobiety są pozbawione agresji, może być łagodniejszy w stosunku do konkretnej kobiety niż mężczyzny, co w tamtych wzbudza albo mniej, albo bardziej agresywne zachowania potwierdzające jego pierwotne hipotezy.

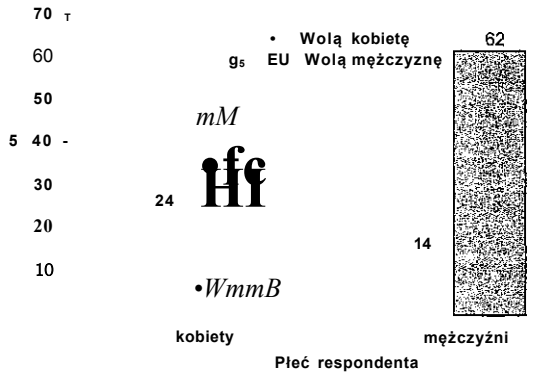
Interpersonalne konsekwencje stereotypu płci dochodzą więc do skutku na mocy tych samych mechanizmów, za pośrednictwem których uzewnętrzniają się wszelkie stereotypy (zob. rozdz. 19). Stereotypy płci mają jednak tałże pewne specyficzne konsekwencje wynikające z ich szczególnej treści. Barbara Fredrickson i współpracowniczki (1998) wykazały, że konsekwencją stereotypu kobiecości z jego dużym naciskiem na atrakcyjność wyglądu zewnętrznego jest **samouprzedmiotowienie** u kobiet polegające na utożsamieniu swojego ja (i jego oceny) z wyglądem fizycznym i na traktowaniu samych siebie jako obiektów pożądania widzianych z perspektywy osoby trzeciej. Badaczki te wykazały, że przymierzanie kostiumu kąpielowego wywołuje u kobiet wstyd z powodu własnego ciała, co skutkuje spadkiem ilości zjadanego jedzenia, a także... obniżeniem wyników w zadaniach matematycznych, w następstwie pochłonięcia zasobów umysłowych rozmyślaniami o niedostatkach ciała. Takich efektów nie wywołuje przymierzanie swetra, u mężczyzn zaś nie działa w ten sposób ani przymierzanie swetra, ani kąpielówek. Samouprzedmiotowienie pogarsza satysfakcję z życia, wszakże z wyjątkiem kobiet, które dobrze myślą 0 sobie i własnym wyglądzie (Breines, Crocker 1 Garcia, 2008).

Najważniejszą wreszcie interpersonalną konsekwencją stereotypów płci jest dyskryminacja, czyli negatywne lub niesprawiedliwe traktowanie jednostki nie z powodu jej indywidualnych zachowań czy właściwości, ale z uwagi na jej przynależność do jakiejś stereotypizowanej grupy. Uderzający przykład dyskryminacji stanowi praktyka polskich (i nie tylko) sądów, które w razie sporu między matką a ojcem o sprawowanie opieki nad dzieckiem w ponad 95% przypadków przyznają opiekę kobietom, a podobnie przedstawia się odsetek kobiet wśród sędziów orzekających w sprawach rodzinnych. Szerszym i częściej poruszanym problemem jest jednak dyskryminacja kobiet w dziedzinie życia publicznego i zawodowego, co omawiam w ramce Problem 20.

Problem 20: Skąd się bierze szklany sufit?

Uniwersytet Jagielloński, najstarsza polska uczelnia, powstał-w roku 1364, ale dopuścił studiowanie kobiet dopiero ponad pół tysiąca lat później (w 1894 roku). W chwili obecnej kobiety stanowią wyraźną większość studiujących na uniwersytetach i łatwo zapomnieć,.że jest to zjawisko bardzo świeżej.daty. Dyskryminacja kobiet ma się natomiast nadal jak najlepiej, jeśli wziąć pod uwagę ich udział w życiu publicznym, a przede wszystkim - w sprawowaniu władzy. Kobiety są niedoreprezentowane na wszelkich stanowiskach kierowniczych, im zaś wyższe stanowisko, tym mniej na nim przedstawicielek tej płci. To zjawisko nieformalnych barier awansu zawodowego i politycznego kobiet nazywane **szklanym sufitem** ma wiele przyczyn (Titkow, 2003), a jedną z ważniejszych są opisowe i nakazowe stereotypy płci, traktujące władzę jako domenę mężczyzn. Jak ilustruje rycina 20.2, większość Polaków woli mieć za szefa mężczyznę niż kobietę, a tylko niewielki odsetek woli w tym wypadku kobiety. Świadectwem stereotypowego charakteru owej preferencji jest fakt, że zupełnie nie zależy ona od własnych doświadczeń życiowych - czyli od tego, jakiej płci przełożonych się ma i jak oni w tej roli się spisują.

Skąd się bierze szklany sufit? Z psychologicznego punktu widzenia kluczowa wydaje się sprzeczność stereotypu kobiecości i roli szefa. Rola lidera, przynajmniej zadaniowego, wiąże się ze sprawczością i stereotypem męskości. Kobietom trudniej osiągnąć wysoką pozycję w hierarchii władzy, spotykając się z aprobatą otoczenia (Eagly i Karau, 2002), a zapewne i własną. Hamuje to zarówno motywację, jak i faktyczne osiąganie przez nie wysokich pozycji, obserwowane wszędzie na świecie z wyjątkiem państw skandynawskich. Innym powodem jest odmienność wartości wyznawanych przez kobiety i mężczyzn. Te pierwsze bardziej sobie cenią wartości wspólnotowe, ci drudzy - wartości sprawcze.



Rycina 20.2. Odpowiedzi próby ogólnopolskiej (N = 1021) na pytanie, kto jest preferowany jako przełożony (pominięto osoby indyferentne)

Źródło: Wojciszke, 2002a, s'. 424.

20.2. Przyczyny różnic płci

Dotąd mowa była jedynie o stereotypowych, a nie rzeczywistych różnicach płci - do tych wrócimy w dalszej części tego rozdziału. Zanim jednak przyjrzymy się różnicom rzeczywistym, warto się zastanowić nad pytaniem, dlaczego mężczyźni i kobiety w ogóle mieliby się różnić. Psychologia, socjologia, antropologia i biologia sformułowały wiele wyjaśnień różnic między płciami, nierzadko dość fantastycznych i spekulatywnych (ich wybór - zob. Wojciszke, 2002a). Niewiele jest jednak teorii dysponujących wystarczającym do dyskusji poparciem empirycznym i można podzielić je na trzy grupy: koncepcje kulturowe, czyli zróżnicowanej socjalizacji kobiet i mężczyzn, koncepcje ewolucjonistyczne i koncepcje strakturalno-społeczne, czyli odmienności ról społecznych.

20.2.1. Wyjaśnienia kulturowe

Socjalizacja jest procesem nabywania tożsamości i wartości, przekonań i postaw oraz reguł przeżywania świata i wzorców zachowań, dzięki którym jednostka może skutecznie funkcjonować jako członek danego społeczeństwa. Choć człowiek nie przychodzi na świat jako *tabula rasa* (niezapisana tabliczka), jak kiedyś sądzono, a liczba niewymagających uczenia się umiejętności ludzkiego niemowlęcia jest zadziwiająco duża (Pinker, 2002), nie ulega wątpliwości, że socjalizacja to istota stawania się człowiekiem. Jest ona zawsze akulturacją, czyli procesem wrastania w określoną kulturę - w jej język, instytucje społeczne, wartości, wierzenia i rozliczne normy nakazujące robienie pewnych rzeczy, a zakazujące wielu innych. Przede wszystkim zaś socjalizacja oznacza nabywanie pewnych kategorii umysłowych, przez pryzmat których - niczym przez okulary - patrzymy na świat, choć rzadko przyglądamy się samym kategoriom.

Sandra L. Bem (2000) przekonuje w swojej głośnej książce poświęconej pryzmatom rodzaju (czyli płci pojmowanej jako efekt kultury, a nie biologii), że współczesne społeczeństwo uczy patrzenia na płeć przez pryzmat androcentryzmu, polaryzacji rodzajów i esencjalizmu biologicznego. Androcentryzm to stawianie męskiego doświadczenia w centrum kultury. Oznacza nie tylko wyższe wartościowanie mężczyzn, uważanie tego, co robią, za lepsze, a ich samych za naturalnych przywódców i właścicieli świata, lecz także utożsamienie człowieka z mężczyzną. Męskie doświadczenie stanowi miarę bycia człowiekiem,

ogólną normę i wzorzec, doświadczenie kobiece zaś to odstępstwo od tego pożądanego wzorca. Normalny pracownik to taki, który nie zachodzi w ciążę i nie bierze urlopów na choroby dzieci, nawet normalny Rosjanin czy Żyd to rosyjski czy żydowski mężczyzna, jako że stereotypy narodowości w większym stopniu odnoszą się do mężczyzn niż kobiet (Eagly i Kite, 1987). **Polaryzacja rodzaju** to traktowanie męslcości-kobiecości jako przeciwstawnych biegunów tego samego wymiaru, przy uznawaniu tego ostatniego za kluczową własność ludzkiej osobowości, i to w dodatku bardzo szeroko pojmowaną, tak że obejmuje ona sposób postępowania w kontaktach z ludźmi, zainteresowania i uzdolnienia, zabawy i wybory zawodowe, funkcje spełniane w rodzinie i w szerszej społeczności, sposób ubierania się i preferencje seksualne itd. Jednostka może być więc w naszym społeczeństwie tylko albo kobietą, albo mężczyzną (innych akceptowanych możliwości nie ma), to zaś wyznacza treść, a przynajmniej sposób robienia niemalże wszystkiego, co człowiek w życiu podejmuje. Wreszcie **esencjalizm** biologiczny to głęboko zakorzeniona wiara w naturalność różnic między płciami. Niczym różnice między psem a gęsią widziane są one jako nieuchronne, gdyż uwarunkowane biologiczną strukturą ciała i wrodzonymi predyspozycjami (odmienność organizacji mózgu, gospodarki hormonalnej itd.). Sprzyja temu historyczna i geograficzna uniwersalność pewnych różnic (wszędzie tylko kobiety rodzą dzieci, a tylko mężczyźni prowadzą wojny), a powszechność innych, na przykład w prawie wszystkich znanych kulturach to kobiety zajmują się dziećmi, a mężczyźni dzierżą władzę.

Skuteczna akulturacja dziecka prowadzi do przejęcia wszystkich tych pryzmatów płci i stania się samemu żywym dowodem ich prawdziwości na mocy socjalizacyjnych zabiegów społeczeństwa z jednej strony oraz wykształcania przez dziecko własnej tożsamości - z drugiej. Ponieważ oba te mechanizmy są silnie nacechowane płciowo, niczym szczęki imadła skutecznie przytrzymują człowieka w jego płci przez całe życie. Zgodnie z tym poglądem socjalizacja kobiet i mężczyzn miałaby przebiegać odmiennie od pierwszego do ostatniego dnia życia - noworodki ubierane są na różowo lub niebiesko w zależności od płci, a nekrologi podkreślają odmienne zalety zmarłych kobiet i mężczyzn. W zależności od płci dzieci są inaczej ubierane i czesane, dostają inne zabawki, za co innego są karcone, a do czego innego zachęcane. Bajki i czytanki szkolne przekazują odmienne wzorce bycia chłopcem (aktywny, przedsiębiorczy, silny, odważny, bitny, opanowany) i dziewczynką (uczuciowa, bierna, miła, wrażliwa na innych i skromna), co w niezliczonych odmianach powielają powieści, pisma ilustrowane, filmy i reklamy - świadczy o tym zarówno potoczna obserwacja, jak i pewne badania empiryczne (Mandal, 2000; Miluska, 1996; Strykowska, 1992). Według Bem i wielu, wielu innych (Brach-Czaina, 1997) socjalizacja kobiet i mężczyzn jest jedną wielką samospełniającą się przepowiednią na temat odmienności płci, tak wszędobylską i silną, że nie sposób rozstrzygnąć, jacy byliby mężczyźni i jakie byłyby kobiety, gdyby nie wszechogarniające pryzmaty płci.

Nacechowany płciowo jest także proces nabywania indywidualnej tożsamości przez człowieka. Każde dziecko (podobnie jak dorosły) potrzebuje więzi i aprobaty społecznej otrzymywanej za to, że jest „dobre". W spolaryzowanym płciowo społeczeństwie może ono być tylko dobrym chłopcem lub dobrą dziewczynką, w poszukiwaniu własnej tożsamości i aprobaty otoczenia dziecko utożsamia się zatem z powszechnie propagowanym wzorcem płci, a odrzuca cechy drugiej płci, co nazywane jest typizacją rodzajową. Zaczyna więc zachowywać się w sposób uznawany za właściwy dla chłopców lub dziewczynek, w istocie utożsamiając płeć ze społecznie przyjętym sposobem zachowania. Aż 80% dwulatków potrafi zidentyfikować płeć na podstawie typowego uczesania czy ubrania, ale mniej *niż* połowa jest w stanie rozpoznać płeć nagiego dwulatka (Bem, 2000). Definicyjną cechą płci okazują się więc dla małych dzieci nie genitalia, ale artefakty kulturowe, a same dzieci są najpilniejszymi strażnikami strzegącymi płciowego nacechowania zachowań rówieśników. Dobrą tego ilustracją jest przytaczana przez Bem anegdota z życia jej własnego syna, wychowywanego w sposób „rodzajowo neutralny". Pewnego razu wybrał się on do przedszkola ze spinką we włosach, wywołując oburzenie kolegów, twierdzących, że jest babą, bo tylko dziewczęta noszą spinki. Zdesperowany malec ściągnął w końcu spodenki, pokazując dowód, że jest chłopcem, na co usłyszał od kolegów: „Eee tam, ptaszka to mają wszyscy, ale tylko dziewczynki noszą spinki".

Wyjaśnienie kulturowe opiera się na założeniu, że stereotypy płci stanowią arbitralny (dowolny) produkt kultury, do którego poszczególne jednostki są socjalizowane, a to każe przewidywać, że: 1) stereotypy płci silnie zmieniają się z kultury na kulturę; 2) rzeczywiste różnice płci również silnie zmieniają się z kultury na kulturę oraz 3) w różnych kulturach występują ogromne różnice w socjalizacji dziewczynek i chłopców. Przewidywanie

pierwsze okazało się kompletnie fałszywe w świetle omówionych już danych - w istocie stereotypy płci są zadziwiająco podobne w różnych kulturach. W niektórych kulturach (takich jak zachodnioeuropejska) stereotypy te są słabe, w innych (jak południowoamerykańska) są silne, zawsze jednak pozostają podobne pod względem treści: stereotyp kobiecości ma treść wspólnotową (z niedoborem sprawczości), stereotyp męskości zaś ma treść sprawczą (z niedoborem wspólnotowości). Trafność drugiej hipotezy będzie rozważana poniżej, natomiast obecnie przyjrzyjmy się roli socjalizacji.

Poglądy o dominującej roli socjalizacji w kształtowaniu różnic płci są powtarzane przez rozmaitych autorów przynajmniej od połowy XX wieku, choć ich podstawy empiryczne mają charakter nader wątły. Klasycznym przykładem jest badanie, w którym dwoje uczonych przeczytało kilka książek antropologicznych i etnograficznych, a na podstawie ich treści oszacowali 110 kultur plemiennych (niewymienionych z nazwy) pod względem pięciu praktyk socjalizacyjnych - czy są one częściej stosowane w odniesieniu do dziewczynek, czy chłopców (Barry, Bacon i Child, 1957). Okazało się, że opiekuńczość, posłuszeństwo i odpowiedzialność są częściej wymagane od dziewczynek niż od chłopców, osiągnięcia zaś i poleganie na sobie - przeciwnie. Przy tym różnice te miały być ogromne - na przykład polegania na sobie wymagano bardziej od chłopców aż w 85% kultur, a w żadnej nie było odwrotnie. Z punktu widzenia współczesnych wymogów metodologicznych badanie to jest zupełnie bezwartościowe (sędziowie znali hipotezy, uzgadniali swoje oceny, nie były one więc niezależne, nieznane były kryteria, jakimi kierowali się, formułując bardzo zgrubne sądy, a punkt wyjścia stanowiły nader zróżnicowane pod względem kompletności opisy kultur dokonane zwykle przez pojedynczych obserwatorów). Niemniej jest ono z całą powagą po dziś dzień cytowane jako dowód wielkich różnic w socjalizacji kobiet i mężczyzn.

Kiedy dwie dekady później Maccoby i Jacklin (1974) dokonały narracyjnego przeglądu ówczesnych badań psychologicznych na ten temat, ich wnioski były znacznie bardziej powściągliwe - a bardziej uderzające od różnic okazały się dla tych autorek podobieństwa w socjalizacji dziewcząt i chłopców. Wreszcie, kolejne dwie dekady później Lytton i Romney (1991) opublikowali potężną ilościową (a więc bardziej obiektywną w konkluzjach) metaanalizę 172 badań (obejmujących 28 tysięcy osób) nad różnicami praktyk socjalizacyjnych kierowanych na dziewczynki i chłopców. Badacze ci zanalizowali 19 dziedzin, w których oddziaływania socjalizacyjne mogłyby się różnić według płci, takich jak zachęcanie do osiągnięć, zniechęcanie do agresji, zachęcanie do zależności od innych, karanie fizyczne, dyscyplinowanie dziecka itd. Jedyną dziedziną, w której stwierdzono umiarkowane różnice płci (d = 0,43), było zachęcanie chłopców do stereotypowo męskich aktywności, a dziewczynek - do aktywności stereotypowo żeńskich, na przykład przez kupowanie im innego rodzaju zabawek. W pozostałych dziedzinach (średnio rzecz biorąc) nie udało się wykryć różnic - były one bliskie zera, a ich kierunek zmieniał się z badania na badanie. Nie stwierdzono też różnic jako funkcji czasu, co oznacza, że w (jak zwykle) „nieoświeconej" przeszłości różnice praktyk socjalizacyjnych nie były większe. Krótko mówiąc, jeśli uwzględnić wszystkie, a nie tylko wybrane wyniki badań, nie ma dowodów na to, by rodzice w odmienny sposób socjalizowali swoje córki i synów, podobnie jak nie ma żadnych wiarygodnych dowodów na to, by im się to udawało. Jedyna dziedzina, gdzie takie niewielkie różnice stwierdzono, wydaje się mocno wątpliwa, ponieważ to, do czego rodzice zachęcają dzieci, prawdopodobnie silnie zależy od upodobań tych ostatnich. Jeżeli ktoś sądzi, że, kupując małemu chłopcu lalkę, zachęci go do opiekuńczych zachowań (zamiast do rzucenia jej w kąt i wywołania awantury), to prawdopodobnie nie spędził z takim malcem nawet połowy dnia.

Metodą naukową nie można dowieść, że czegoś nie ma. Można tylko dowieść, że coś istnieje, a i to z trudem. Jeżeli jednak w setkach przeróżnych badań nie stwierdza się różnic płci w socjalizacyjnych zabiegach rodziców, to najrozsądniejszy wniosek, jaki z tego można wysnuć, brzmi jednak, że to nie socjalizacyjne praktyki rodziców decydują o różnicach płci. Albo więc socjalizacja nie ma znaczenia, albo to nie rodzice są podstawowym czynnikiem socjalizacyjnym. Oba wnioski wydają się zupełnie sprzeczne ze zdrowym rozsądkiem, warto jednak pamiętać, że dopóki nauka jest w pełni z nim zgodna, dopóty nie jest nauką. Choć socjalizacja ma duże znaczenie dla kształtowania się ludzi, rosnąca liczba danych - szczególnie z zakresu genetyki behawioralnej - przekonuje, że rodzice wywierają niewielki wpływ na przebieg tego procesu. Prawdopodobnie głównym czynnikiem socjalizacyjnym są grupy rówieśnicze i środowisko pozarodzinne (Harris J.R., 2000), jakkolwiek rzetelnych danych jest jeszcze niewiele i mają one charakter raczej negatywny niż pozytywny - wiadomo, że środowisko rodzinne oddziałuje bardzo słabo, ale nie wiadomo dokładnie, jakie czynniki środowiskowe oddziałują silnie.

20.2.2. Wyjaśnienia ewolucjonistyczne

Ludzkie kultury niezmiernie się różnią pod względem obyczajów i wierzeń, sposobów odżywiania się i ubierania, ustalania pokrewieństwa i praktyk seksualnych, podziału władzy i dóbr, a na tle tej oszałamiającej różnorodności zróżnicowanie płci wydaje się niewielkie. Jak się przekonamy dalej, różnice płci dość monotonnie powtarzają się w bardzo odmiennych społecznościach i nawet stereotypy męskości i kobiecości mają wyraźnie ponadkulturowy charakter. Skłania to do rozważenia biologicznego uwarunkowania różnic między kobietami i mężczyznami. Z punktu widzenia Darwinowskiej teorii doboru naturalnego należałoby oczekiwać różnic płci o tyle, o ile kobiety i mężczyźni poddani byli w przeszłości odmiennym naciskom selekcyjnym, czyli mieli do rozwiązania niejednakowe problemy adaptacyjne. Choć większość z nich była w ewolucyjnej przeszłości identyczna dla obu płci, pewne różnice mogły dotyczyć przynajmniej dwóch dziedzin: podziału pracy między kobiety i mężczyzn oraz wyborów heteroseksualnych.

Najprawdopodobniej gatunek nasz wyewoluował, prowadząc zbieracko-łowiecki tryb życia na nieistniejących już afrykańskich sawannach. Wśród nielicznych społeczeństw zbieracko-łowieckich, które dotrwały do naszych czasów, zauważa się charakterystyczny podział pracy: myślistwem zajmują się niemal wyłącznie mężczyźni, zbieractwem - niemal wyłącznie kobiety (Buss, 2001). Ponieważ inne zdolności i umiejętności czynią dobrego myśliwego, a inne - zbieracza, myślenie ewolucyjne każe przewidywać, że mężczyźni i kobiety będą lepsi w odmiennych dziedzinach. Myśliwemu bardziej jest potrzebna siła i sprawność motoryczna, fizyczna wydolność, skłonność do mobilności przestrzennej, dobra orientacja przestrzenna oraz zdolność do budowania szerokich i zmiennych koalicji - polowanie na grubego zwierza zawsze było przedsięwzięciem grupowym wymagającym koordynacji społecznej. Wszystkie te zdolności powinny być zatem wyższe u mężczyzn niż u kobiet. Z kolei dobry zbieracz to ktoś, kto ma lepszą pamięć lokalizacji małych obiektów i lepszą koordynację ręka-oko. Innąewolucjonistyczną koncepcją pozwalającą przewidywać różnice płci - szczególnie w upodobaniach kierowanych na płeć przeciwną-jest omówiona w rozdziale 13 teoria doboru seksualnego.

Myślenie ewolucjonistyczne zakłada, że owe dość nieliczne różnice, jakie pojawiają się między kobietami i mężczyznami, są biologicznymi adaptacjami wykształconymi w trakcie ewolucji w odpowiedzi na presje selekcyjne występujące w ewolucyjnej przeszłości naszego gatunku. Pozwala to sformułować kilka hipotez: 1) różnice płci są ograniczone do dziedzin, w których na kobiety i mężczyzn były kierowane odmienne naciski selekcyjne - motoryka, wybór partnera seksualnego i zachowania seksualne, ryzyko i agresja; 2) różnice płci mają charakter ponadkulturowy - kultura prawdopodobnie modyfikuje wielkość tych różnic, ale ich kierunek jest niezmienny; 3) różnice płci zaznaczają się szczególnie wyraźnie w kontekście reprodukcyjnym. Jak się przekonamy, hipotezy te znajdują spore poparcie w dotychczas zgromadzonych danych.

20.2.3. Wyjaśnienia społeczno-strukturaine

Głównym argumentem na rzecz ewolucjonistycznego wyjaśniania różnic płci jest ponadkulturowy charakter wielu z nich, sprawiający, że trudno je wyjaśnić wpływami kultury. Teoria strakturalno-społeczna (lub biospołeczna) próbuje wytłumaczyć ową uniwersalność, bez uciekania się do biologii, jako skutek odmiennego położenia kobiet i mężczyzn w strukturach społecznych, a w związku z tym - skutek odmienności ról odgrywanych przez obie płci (Eagly, 1987; Wood i Eagly, 2002). W szczególności dwa rodzaje różnic w położeniu kobiet i mężczyzn zdają się ważne i uniwersalne - podział zadań i asymetria pozycji w hierarchii władzy.

Motorem wszystkich ewentualnych różnic jest w tym ujęciu bieżący podział pracy i aktywności między kobiety i mężczyzn wyznaczony odmiennością budowy ich ciała. Tylko kobiety rodzą dzieci i karmią je piersią, co predestynuje je do roli podstawowych opiekunek potomstwa i wykonawców prac domowych, gdyż, będąc matkami, spędzają w domu więcej czasu niż mężczyźni. Ci ostatni zaś bardziej są predestynowani do aktywności pozadomowej, w szczególności do podejmowania pracy zarobkowej i roli żywiciela rodziny. Każda płeć specjalizuje się więc w innych zadaniach, dostosowując swoje działania, umiejętności, a w końcu i cechy do odgrywanych ról w taki sposób, by maksymalizować skuteczność własnych działań. Dostosowanie kobiet do roli matki i menedżera relacji wewnątrzrodzinnych pociąga za sobą ich koncentrację na relacjach społecznych, ludziach i ich emocjach, rozwija opiekuńczość, serdeczność, ustępliwość i umiejętności komunikacji niewerbalnej (małe dzieci nie mówią). Nawet gdy kobiety podejmują pracę zawodową, ich umiejętności bar-

dziej pasują do pewnych zawodów (nauczycielka, pielęgniarka) niż innych, a kariera zawodowa jest hamowana sprawowaniem opieki nad dziećmi i obowiązkami domowymi, które nieporównanie bardziej są udziałem kobiety niż mężczyzny, także w rodzinach, gdzie oboje pracują zawodowo. Z kolei dostosowanie mężczyzn do roli głównego żywiciela pociąga za sobą ich koncentrację na karierze w rywalizacyjnym środowisku zawodów wykonywanych przez innych mężczyzn, rozwija asertywność, przedsiębiorczość w nabywaniu zasobów i cały syndrom „męskich" cech kojarzonych z nastawieniem na instrumentalność i sprawczość.

Specjalizacja mężczyzn w zdobywaniu zasobów i robieniu kariery niezbędnej do ich zdobycia pociąga za sobą jeszcze jedną ważną różnicę - odmienne umiejscowienie kobiet i mężczyzn w strukturze władzy. Mężczyźni szybciej i częściej pną się po drabinie władzy, gromadząc przy tym zasoby wzmacniające ich pozycję. W rezultacie kobiety w kontaktach z płcią przeciwną częściej występują z pozycji podporządkowanych, mężczyźni zaś - z pozycji władzy. Stąd u mężczyzn rozwija się większa asertywność, agresywność, silniejsza tendencja do kontrolowania innych (łącznie z życiem seksualnym partnerek) i lepsze mniemanie o sobie, u kobiet zaś pojawia się uległość, zależność, łagodność, a nawet niższa samoocena.

Ponieważ te różnice są dość stałą cechą struktury społecznej, powodują one niejednakowe traktowanie kobiet i mężczyzn przez instytucje społeczne (selektywność w rekrutacji do wielu zawodów, pomijanie kobiet przy awansie itd.) i skutkują odmiennością społecznej roli kobiety i mężczyzny. Role te stanowią zbiór społecznie podzielanych oczekiwań co do tego, jak się zachowuje (a po części i powinna się zachowywać) każda płeć. Na mocy uprzednio wskazanych mechanizmów kształtują one odmienność zachowania mężczyzn i kobiet. Najważniejszym przewidywaniem koncepcji strukturalno-społecznej, zapewniającym jej oryginalność na tle innych teorii różnic płci, jest hipoteza, iż osłabienie lub odwrócenie typowego położenia kobiet i mężczyzn znosi bądź odwraca te różnice. Istotnie, Eagly i Wood (1999) wykonały reanalizę przywoływanych w dalszej części tego rozdziału międzykulturowych danych Bussa nad upodobaniami kierowanymi na płeć przeciwną i wykazały, że silniejsze pożądanie zasobów materialnych charakterystyczne dla kobiet oraz silniejsze pożądanie młodości i atrakcyjności charakterystyczne dla mężczyzn wyraźnie słabną w krajach o bardziej egalitarnych pozycjach płci (wskaźnikiem egalitaryzmu była wysokość zarobków kobiet w stosunku do zarobków mężczyzn oraz odsetek kobiet na stanowiskach kierowniczych w biznesie i w parlamencie).

20.3. Faktyczne różnice płci

Jak różnice płci przedstawiają się naprawdę, w świetle obiektywnych pomiarów? Ponieważ płeć jest darmową zmienną, już wbudowaną w badane osoby i łatwą do identyfikacji, pomiar jej efektów często bywa ubocznym rezultatem badań na rozmaite tematy. Umożliwia to wnioskowanie o rzeczywistych różnicach płci na podstawie dużej liczby badań i osób badanych. Współcześnie wnioski te są formułowane za pomocą metaanalizy - ilościowej metody integrowania wyników różnych badań (Rosenthal, 1991).

Pierwszy etap metaanalizy polega na wyszukaniu i selekcji badań, w których mierzono u obu płci zmienną stanowiącą przedmiot zainteresowania, co współcześnie znakomicie ułatwiają potężne bazy danych zawierające informacje o niemal wszystkich publikacjach z jakiejś dziedziny. W psychologii najważniejszą bazą jest PsychINFO prowadzona przez American Psychological Association, która zawiera streszczenia wszystkich artykułów opublikowanych w psychologii od końca XIX wieku. Janet Hyde, Elizabeth Fennema i Susan Lamon (1990) interesowały się zróżnicowaniem płci pod względem zdolności matematycznych. W naszej kulturze powszechne jest przekonanie, że są one większe u mężczyzn niż u kobiet. Ponieważ wysokie wyniki z matematyki stanowią swoisty „filtr selekcyjny" wykluczający kobiety z wielu dobrze płatnych zawodów, pytania 0 to, czy kobiety istotnie są gorsze z matematyki 1 z czego ewentualne różnice wynikają, mają charakter nie tylko akademicki, lecz także jak najbardziej praktyczny. Aby na nie odpowiedzieć, autorki wyszukały 100 publikacji i raportów badawczych dotyczących zróżnicowania płci w obiektywnych testach matematycznych. Relacjonowano w nich wyniki. 259 odrębnych prób zbadanych, na które składały się w sumie prawie 4 miliony osób w różnym wieku, co jest niewątpliwie imponującą podstawą do formułowania wniosków.

Etap drugi polega na wyrażeniu wielkości różnicy między płciami za pomocą jednakowej dla wszystkich badań miary. Oczywiście różnica - o 10 punktów zupełnie co innego znaczy w teście, którego zakres zmienności wyników waha się w granicach od 0 do 20, a co innego, gdy wynosi on od 0 do 200. Dlatego najczęściej tu używana statystyka *d* Cohena (1977) dzieli różnicę mię-

dzy średnim wynikiem mężczyzn (M_m) i średnim wynikiem kobiet *(M_k)* przez zmienność wyników, przy czym miarą zmienności nie jest teoretycznie możliwa ich rozpiętość (od wyniku minimalnego do maksymalnego), lecz ich zmienność faktycznie obserwowana (mierzona za pomocą łącznego dla obu grup odchylenia standardowego, *SD),* jak to ilustruje następujący wzór:

$$\frac{M_m - M_k}{SD}$$

d- 0,20 - wartość mała
d = 0,50 - wartość umiarkowana
d = 0,80 - wartość duża

Statystyka *d* ma wiele zalet. Jej standaryzacja umożliwia bezpośrednią porównywalność różnic uzyskanych za pomocą wskaźników o niejednakowym zakresie liczbowym (np. testów o zakresie wyników od 0 do 20 i od 0 do 200). Wartość *d* nie zależy od liczebności próby (w przeciwieństwie do poziomu istotności statystycznej i wielu statystyk) i można ją wyliczyć z wielu innych statystyk używanych powszechnie w psychologii (takich jak *r* Pearsona, *t* Studenta czy *F).* Co bardzo ważne, statystyka *d* opisuje zróżnicowanie płci jako zjawisko ciągłe (różnica większa-mniejsza), a nie skokowe (różnica jest lub jej nie ma), do czego zachęca powszechne w psychologii posługiwanie się testami istotności statystycznej.

Trzeci etap metaanalizy to szacowanie średniej wartości *d* (zwykłe ważonej przez liczebność próby badanej, tak by wkład każdego badania był proporcjonalny do liczby zbadanych w nim osób) i sprawdzenie, czy i jak dalece wskazuje ona na przewagę mężczyzn lub kobiet. Średnia wartość *d* w metaanalizie Hyde i współpracowniczek wyniosła 0,20. Jej dodatni znak wskazuje na przewagę mężczyzn, a jej absolutna wartość - na to, że przewaga owa jest mała. Co to znaczy „duża" lub „mała"? Obok wzoru na *d* przytoczyłem podawane przez Cohena zasady interpretacji liczbowej wartości *d.* Są one nieco arbitralne, ale ponieważ ¿/jest standaryzowaną różnicą średnich i odwołuje się do właściwości rozkładu normalnego, różne wartości *d* można zilustrować w sposób przedstawiony na rycinie 20.3. Dodatkowo, w zamieszczanych dalej tabelach uwzględniłem też wskaźnik procentowy oznaczający, jaki odsetek mężczyzn (odsetek kobiet dopełnia go do 100%) osiąga względnie wysokie (powyżej mediany, czyli wartości środkowej) wyniki z matematyki. Różnica *d* = 0,20 oznacza, że 58% mężczyzn (a 42% kobiet) osiąga wyniki powyżej mediany.

Jak wskazuje rycina, różnica średnich wielkości 0,30 odchylenia standardowego oznacza, że oba rozkłady, dla mężczyzn i kobiet, w bardzo dużym stopniu się pokrywają, a zmienność wyników w obrębie każdej płci jest nieporównanie większa niż zmienność międzypłciowa. Choć więc mężczyźni są nieco lepsi w matematyce od kobiet, różnica ta ma małe znaczenie, ponieważ bardzo wiele kobiet (42%) osiąga wyniki lepsze od przeciętnych, choć prawdą jest, że dotyczy to jeszcze więcej mężczyzn. Przy wielkości różnicy rzędu 0,80 odchylenia standardowego (wskazywanej przez Cohena jako wartość duża) rozbieżność rozkładów staje się wyraźna, choć nadal większość obszarów pod każdą krzywą wzajemnie się pokrywa. Wartość *d* = 0,80 oznaczałaby, że 79% mężczyzn (a tylko 21% kobiet) cechuje się wysokimi zdolnościami matematycznymi. Dopiero przy *d* równym dwóm odchyleniom standardowym różnice między płciami stają się bardzo wyraźne i można powiedzieć, że znajomość płci człowieka pozwala z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć natężenie danej zmiennej. Gdyby wielkość różnic w zdolnościach matematycznych wynosiła 2, oznaczałoby to, że aż 98% mężczyzn (a tylko 2% kobiet) osiąga wyniki powyżej mediany. Tak duże wartości *d* są jednak niezwykle rzadkie.

Rycina 20.3. Ilustracja dwóch rozkładów, których średnie są odległe o 0,30; 0,80 lub 2,00 odchylenia standardowego

W rozkładzie normalnym pomiędzy średnią a wynikiem leżącym w odległości 1 odchylenia standardowego od niej znajduje się 34% przypadków. Ponieważ krzywa normalna jest symetryczna, oznacza to, że w odległości ± 1 odchylenia standardowego od średniej znajduje się 68% obserwacji.

Źródło: opracowanie własne.

Czwarty etap metaanalizy to analiza tiomogeniczności rozkładu *d,* a więc ocena, czy wartość *d* jest w badanych próbach jednorodna (wszystkie wartości są bliskie średniej), czy też występuje istotna jej zmienność z próby na próbę. Jeżeli taka zmienność występuje, to badacz może próbować ją wyjaśnić, czyli wskazać, od czego zależy wielkość *d,* co w ramach metaanalizy czyni się na dwa sposoby. Sposób pierwszy to redukcja heterogeniczności, czyli znalezienie takiej sensownej klasyfikacji analizowanych badań, że w obrębie każdej wyodrębnionej ich klasy wskaźniki *d* stają się jednorodne. Sposób drugi to wykonanie analizy regresji, w której wielkość i/jest zmienną wyjaśnianą, różne zaś własności badań są predyktorami, i sprawdzanie, jak dalece owe predyktory wyjaśniają ogólne zróżnicowanie *d.*

W cytowanej już metaanalizie Hyde i współpracowniczki stwierdziły, że uzyskany rozkład *d* nie jest homogeniczny, ale kiedy podzieliły badania według treści badanych uzdolnień matematycznych (arytmetyka, algebra, geometria itd.), zmienność *d* zanikała przy niektórych ich rodzajach (np. przy algebrze). Redukcja homogeniczności jest jednak dosyć zawodnym sposobem wyjaśniania, od czego *d* zależy, ponieważ im większa liczba badań danego rodzaju, tym łatwiej uzyskać statystycznie istotną heterogeniczność tego wskaźnika. Stąd też bardziej przekonujące jest wyodrębnienie takich cech badania, od których zależy ogólna zmienność (wariancja) wskaźnika *d.* Hyde i współpracowniczki próbowały wykryć, od czego zależy wielkość *d,* a wykonana przez nie analiza regresji wykazała, że niemal cała zmienność *d* zależy od zaledwie trzech aspektów badania. Najsilniejszym predyktorem różnic płci okazał się wiek jego uczestników. Jak pokazuje tabela 20.2, przed 15. rokiem życia dziewczynki uzyskują nieznacznie wyższe wyniki niż chłopcy, prawdopodobnie dlatego, że są bardziej sumiennymi uczennicami, co pozostaje im do końca życia. W późniejszym wieku różnica zmienia się na korzyść chłopców i narasta z wiekiem. Drugim predyktorem wartości ć/jest selektywność w doborze badanych: w przypadku populacji generalnej kobiety okazują się nieznacznie bardziej uzdolnione od mężczyzn *(d* = -0,05), ale już w przypadku młodzieży ze szkół średnich, a tym bardziej akademickich (a więc wyselekcjonowanej z uwagi na wyższy poziom zdolności), różnica ta ulega odwróceniu i wynosi *d* = 0,54 u studentów uniwersytetu. Wreszcie trzecim predyktorem był stopień zaawansowania zadań: od prostych obliczeń, w których kobiety miały przewagę *(d* = -0,14), poprzez rozumienie pojęć matematycznych *(d* = -0,03), do rozwiązywania złożonych problemów *(d* = 0,08), gdzie nie stwierdzono różnic między płciami. Ponowna metaanaliza wykonana na bardzo dużych próbach z kilkudziesięciu krajów zbadanych w ramach PISA (.*Programme for International Student Assessment)* ujawniła, że różnice płci są jeszcze mniejsze, niż myślano - zmieniają się z kraju na kraj, średnia zaś nie odbiega od zera (Else-Quest, Hyde i Linn, 2010).

Te rozważania nad porównywaniem zdolności matematycznych mężczyzn i kobiet ilustrują, jak bardzo przydatnym narzędziem jest metaanaliza we wnioskowaniu o rzeczywistym znaczeniu wyników badań psychologicznych. Stanowi ona niewątpliwie lepsze narzędzie od tradycyjnej narracji, czyli opowiadania o wynikach badań. Narracyjne integrowanie wyników badań jest bowiem silnie podatne na własne poglądy teoretyczne autora narracji. Zwykle z przeglądu badań wynika to, co ten ostatni i tak już o nich sądził, a różni autorzy dochodzą do odmiennych wniosków na podstawie tego samego zbioru wyników (Rosenthal, 1991). Metaanaliza jest bardziej precyzyjna - wiadomo dokładnie, na jakich badaniach opierają się uogólnienia i co znaczy wniosek, że różnice są duże lub małe. Jest także bardziej obiektywna, gdyż bazuje na jawnie wyrażonych regułach wnioskowania, a każdy badacz analizujący ten sam zbiór wyników dochodzi do tych samych wniosków, choć oczywiście badacze nadal różnią się rozłożeniem akcentów. Na przykład Hyde i współpracowniczki (1990) za najważniejszy wynik swej cytowanej tu wielokrotnie metaanalizy uważają wartość *d* = -0,05, która dotyczy dzieci poniżej szkoły średniej (jako że są najmniej wyselekcjonowane), badanych za pomocą innych testów niż SAT *(Scholastic Aptitude Test),* którym wykonano aż 20% wszystkich badań, ale autorki zdecydowały się zrezygnować z tego testu, gdyż... hm… „nietypowo" faworyzuje mężczyzn.

Tabela 20.2. Zróżnicowanie płci pod względem zdolności matematycznych w świetle wyników najważniejszych metaanaliz

Zmienna	*d*	%
Zdolności matematyczne		
Ogółem(1>	0,05	52
Ogółem, wszystkie grupy wiekowe®	0,20	58
Rola wieku		
5-10 lat	-0,06	48
11-14 lat	-0,07	47
15-18 lat	0,29	61
19-25 lat	0,41	66
powyżej 25 lat	0,59	72
Rola rodzaju zdolności®		
Proste obliczenia	-0,14	44
Rozumienie pojęć matematycznych	-0,03	49
Rozwiązywanie problemów złożonych	0,08	53

Dodatnie wartości *d* oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%).

Źródła: (1) Feingold, 1988; (2) Hyde, Fennema i Lamon, 1990.

20.3.1. Różnice duże: motoryka, agresja, seks

Mężczyźni są wszędzie na świecie fizycznie więksi od kobiet o 10-20%, w zależności od tego, co mierzyć. Choć różnica ta wydaje się niewielka, owocuje ona znacznymi różnicami sprawności motorycznej, jak ilustruje tabela 20.3. Mężczyźni są bardziej aktywni motorycznie już w życiu płodowym („chłopcy bardziej kopią"), a potem różnica ta rośnie. Nieporównanie dalej i celniej rzucają małymi obiektami, szybciej biegają, skaczą dalej i wyżej. Ich większa sprawność motoryczna jest tak dobrze znana, że w zawodach sportowych kobiety i mężczyźni są klasyfikowani oddzielnie i odrębnie wyliczane są też wszelakie normy funkcjonowania fizycznego. Fizyczna przewaga mężczyzn jest oczywista, natomiast mniej oczywiste są jej powody. Trudno ją wyjaśnić wpływami socjalizacji (rodzice musieliby skutecznie zachęcać chłopców do tego, by bardziej rośli) czy odgrywania odmiennych rql społecznych. Asymetria wielkości płci ma natomiast logiczne wyjaśnienie biologiczne. Jest ona powszechna w świecie zwierząt - wśród zwierząt niższych zwykle większe są osobniki płci żeńskiej, wśród zwierząt wyższych jednak, w szczególności ssaków, regułą są większe rozmiary samców (Blackenhorn, 2005). Dobrze wiadomo, że asymetria ta rośnie u gatunków cechujących się silną rywalizacją wewnątrzpłciową samców - duże rozmiary fizyczne pozwalają im zwyciężać oponentów (i propagować swoje geny odpowiedzialne za większe rozmiary), a przewaga samców nad samicami jest ubocznym skutkiem tego procesu.

Zadziwiająco duże różnice w zakresie motoryki, szczególnie rzutów małym obiektem, można z kolei wyjaśniać jako skutek przystosowania mężczyzn do roli myśliwego. Sprawny myśliwy to taki, który rzucał daleko i celnie. Sprawny myśliwy miał też większe szanse na sukces reprodukcyjny - doczekanie liczniejszego potomstwa i rozpropagowania w przyszłych pokoleniach swoich genów wraz z warunkowanymi przez nie zdolnościami motorycznymi. Podobnie można wytłumaczyć zobrazowane w tabeli 20.3 różnice w zdolnościach przestrzennych - sprawny myśliwy to taki, który rzuca w zająca tak, by kamień trafił tam, gdzie zając będzie w momencie uderzenia, a nie wyrzucenia kamienia. Innymi słowy, dobry myśliwy potrafi przewidywać rotacje obiektów w przestrzeni trójwymiarowej - umiejętność, w której mężczyźni wyraźnie górują nad kobietami. Ta „taka sobie bajeczka" (by posłużyć się frazą Kiplinga) brzmiałaby nieco mniej fantastycznie, gdyby się okazało, że pewne zdolności przestrzenne, te mianowicie, które bardziej były potrzebne osobie trudniącej się zbieractwem, okazały się lepiej rozwinięte u kobiet. Istotnie, Silverman i Eals (1992) wykazali, że tak przydatna zbieraczowi umiejętność, jak pamięć lokalizacji małych obiektów, jest znacznie lepsza u kobiet niż u mężczyzn. Na przykład osoby oczekujące w pokoju asystenta na udział we właściwym badaniu proszono po wejściu do laboratorium o przypomnienie sobie lokalizacji znajdujących się w tamtym pomieszczeniu obiektów. Okazało się, że kobiety były w stanie przypomnieć sobie roz-

Tabela 20.3. Zróżnicowanie płci pod względem funkcjonowania motorycznego i zdolności przestrzennych - wyniki metaanaliz

Zmienna	*d*		%
Funkcjonowanie motoryczne			
Aktywność motoryczna[1]			
Wiek prenatalny	0,33		63
Wiek przedszkolny	0,44		67
Dzieci starsze	0,64		74
Aktywność motoryczna niemowląt[2]			
Obserwacje	0,20		58
Pomiary obiektywne	0,21		58
Oceny rodziców	0,09		54
Prędkość rzuconego obiektu[3]	2,18		99
Długość rzutu[3]	1,98		99
Dokładność rzutu[3]	0,96		98
Siła uchwytu dłoni[3]	0,66		75
Szybkość biegu[3]	0,66		75
Koordynacja wzrokowo-ruchowa[3]	-0,21		42
Plastyczność ruchów[3]	-0,29	*	39
Zdolności przestrzenne			
Pamięć lokalizacji obiektów[4]»			
Ogółem	0,27		61
Wiek poniżej 13 lat	0,02		51
Wiek od 13 do 18 lat	0,31		62
Wiek powyżej 18 lat	0,30		62
Rotacje umysłowe			
Wszystkie grupy wiekowe[5]	0,56		71
Poniżej 13. roku życia	0,33		63
13.-18. rok życia	0,45		67
Powyżej 18. roku życia	0,66		75

Dodatnie wartości *d* oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%).

Źródła: (1) Eaton i Enns, 1986; (2) Campbell i Eaton, 1999; (3) Thomas i French, 1985; (4) Voyer et al., 2007; (5) Voyer, Voyer i Bryden, 1995.

mieszczenie aż 12 obiektów, mężczyźni zaś - zaledwie siedmiu. Metaanaliza późniejszych badań zainspirowanych przez to studium (zob. tab. 20.3) pokazuje, że te różnice pamięci pojawiają się dopiero w okresie pokwitania, a więc gdy w pełni wykształcają się hormonalne różnice między płciami. W pewnych dziedzinach nieco inne zdolności polepszały przystosowanie kobiet i mężczyzn, zróżnicowanie tych zdolności utrzymuje się zatem do dziś, choć straciły one swoje niegdysiejsze znaczenie. W podobny sposób można wyjaśnić przewagę kobiet nad mężczyznami w zakresie koordynacji ruchowo-wzrokowej i plastyczności motorycznej - są to umiejętności bardziej potrzebne zbieraczowi niż myśliwemu.

Testy rotacji umysłowych polegają na pokazywaniu badanym obrazka przedstawiającego pewną wzorcową bryłę i kilku innych obrazków brył, przy czym jeden z nich powstał wskutek obrócenia wzorcowej bryły w przestrzeni trójwymiarowej. Mężczyźni znacznie lepiej potrafią wskazać ten właśnie obrazek, a ta przewaga rośnie wraz z wiekiem, co zwykle jest uznawane za przejaw treningu i oddziaływania czynników środowiskowych w myśl zasady, że im dłużej człowiek żyje, tym więcej trenuje różnice płci. Nie ulega jednak wątpliwości, że różnice płci w zakresie rotacji umysłowych są wrodzone, ponieważ występują już u pięciomiesięcznych niemowląt. Aby to sprawdzić, wykorzystuje się pomiary czasu, jaki niemowlęta poświęcają na przyglądanie się obiektom nowym i „starym", do których się już przyzwyczaiły. Kiedy pokazuje się wielokrotnie pewną bryłę, to oczywiście z czasem przestają na nią patrzeć (czyli występuje habituacja), a kiedy pokazuje się tę samą bryłę, ale obróconą w przestrzeni, niemowlęta płci męskiej nadal nie zwracają na nią uwagi, płci żeńskiej zaś - ponownie się jej przyglądają, jakby była nowym obiektem (Moore i Johnson, 2008).

Kolejną dziedziną, w której stwierdza się duże różnice płci, jest agresja. Jak wynika z licznych metaanaliz przedstawionych w tabeli 20.4, mężczyźni są z reguły znacznie bardziej agresywni od kobiet, przy czym różnica ta rośnie, gdy: 1) szkoda ma charakter fizyczny, a nie psychiczny; 2) agresja wyrządza dużą, a nie małą szkodę; 3) agresja jest w danej sytuacji normatywnie pożądana, a więc dopuszczalna i godna pochwały; 4) kobieta jest przekonana o nieagresywności własnej płci (ulega autostereotypowi); 5) badania posługują się obserwacją naturalną, a nie eksperymentem. Agresję kobiet hamują ponadto silniejsze reakcje emocjonalne na jej wystąpienie: większa skłonność do przeżywania poczucia winy, lęku i obawy przed

Tabela 20.4. Zróżnicowanie płci pod względem agresji w świetle wyników najważniejszych metaanaliz

Zmienna		%
Dzieci i młodzież[1]		
Agresja ogółem	0,50	69
Agresja fizyczna	0,60	73
Agresja werbalna	0,43	67
Dorośli[2]		
Agresja ogółem	0,29	61
Agresja fizyczna	0,40	66
Agresja psychiczna	0,18	57
Wszystkie grupy wiekowe[3]		
Agresja ogółem	0,44	67
Agresja fizyczna	0,59	73
Agresja werbalna	0,28	61
Agresja fizyczna w środowisku naturalnym[4]		
Samoopis	0,59	73
Opis rówieśników	0,80	79
Obserwacja	0,55	71
Opis nauczycieli	0,40	66
Rola prowokacji[5]		
Bez prowokacji	0,33	63
Z prowokacją	0,17	57
Rola pobudzenia emocjonalnego[3]		
Brak	0,30	61
Słabe	0,51	69
Umiarkowane	0,51	69
Silne	-0,15	44
Rola płci przeciwnika[4]		
Tej samej płci	0,89	81
Przeciwnej płci	-0,46	32
Agresja w bliskich związkach[4]		
Ogółem	-0,05	48
Występowanie ran fizycznych	0,15	56

Dodatnie wartości *d* oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%)

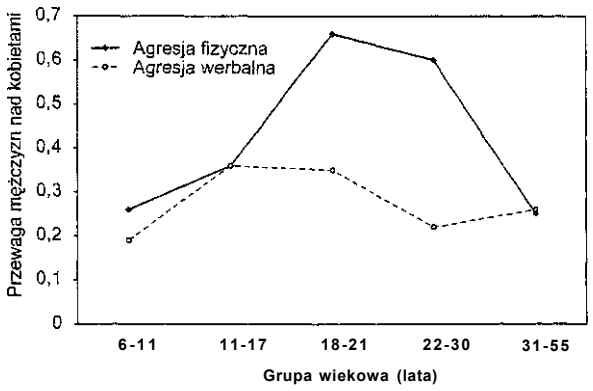
Źródła: (1) Hyde, 1984; (2) Eagly i Steffen, 1986; (3) Knight et al., 2002; (4) Archer, 2000; (5) Bettencourt i Miller, 1996.

rewanżem ofiary. Podczas gdy kobiety są jednakowo agresywne w stosunku do obu płci albo nawet bardziej agresywne wobec kobiet, mężczyźni są z reguły bardziej agresywni w stosunku do mężczyzn niż do kobiet.

Co ciekawe, analizy Bettencourt i Millera dowodzą modyfikującej roli prowokacji: bez niej mężczyźni są bardziej agresywni od kobiet, natomiast w warunkach prowokacji - które w ogóle na-

silają agresję - różnica ta maleje aż do odwrócenia znaku, gdy prowokacja ma charakter zniewagi. Powody zaniku różnic płci w warunkach prowokacji nie są do końca jasne. Jedna z interpretacji zakłada, że prowokacja zwalnia kobiety z wymagań normy nakazującej łagodność. Innym czynnikiem nasilającym agresję jest pobudzenie emocjonalne, przy czym związek ten ma charakter krzywoliniowy - najsilniejsze przyrosty agresji obserwuje się przy umiarkowanych wartościach pobudzenia (Wojciszke, 2002b). Jak wskazują dane z tabeli 20.4, również związek pobudzenia z wielkością różnic płci w agresji jest krzywoliniowy - przewaga agresywności mężczyzn okazuje się stosunkowo największa przy umiarkowanym poziomie pobudzenia, a zanika przy pobudzeniu dużym. Prawdopodobnie przy umiarkowanych poziomach pobudzenia mężczyźni są bardziej agresywni od kobiet, ponieważ gorzej sobie radzą z samokontrolą emocji (agresja z reguły jest skutkiem niedostatków kontroli emocjonalnej). Różnica ta zanika przy silnym pobudzeniu, z którym obie płci fadzą sobie w niewystarczającym stopniu i stają się jednakowo agresywne.

Wyniki metanaliz dotyczących agresji są niezwykle konsekwentne - prawie nigdy nie stwierdza się istotnego odwrócenia różnicy między płciami, a wyjątek stanowi nieco silniejsza agresja kobiet w obrębie bliskich związków (Archer, 2000). Różnica ta jest jednak bardzo mała i kiedy przejdziemy do wskaźników agresji poważnej, na przykład ran fizycznych wymagających leczenia, powraca ona do „normalnego" kierunku, czyli przewagi mężczyzn. Choć typowa różnica na ich korzyść lokuje się na poziomie wartości umiarkowanych, warto zauważyć, że wszystkie te badania



Rycina 20.4. Przewaga mężczyzn nad kobietami (wyrażona za pomocą statystyki *d)* w zakresie agresji fizycznej lub słownej w różnych grupach wiekowych

Źródło: na podstawie wyników metaanalizy Archera, 2004, s. 304.

dotyczą agresji słabej, a najwyżej umiarkowanej. W wypadku agresji silnej, takiej jak bójki, rozboje czy morderstwa, różnice między płciami stają się nieporównanie większe. Przekonują o tym zwłaszcza Martin Dały i Margo Wilson (1988), którzy zanalizowali bardzo rozległe statystyki zabójstw dokonywanych w różnych okresach i krajach. Mężczyźni są sprawcami około 90% wszystkich zabójstw popełnianych w jakimkolwiek okresie życia dowolnego społeczeństwa, a podobnie mają się sprawy także z innymi przestępstwami zawierającymi element przemocy, takimi jak wymuszenia rozbójnicze, ataki zakończone zranieniem ofiary czy gwałty. W szczególności są to młodzi mężczyźni w wieku 15-29 lat. Ten syndrom młodego mężczyzny ilustruje rycina 20.4, gdzie wskaźnikiem agresji były nie zabójstwa, lecz samoopisy zachowań. Dodatnia wartość statystyk ***d*** wskazuje na silniejszą agresję mężczyzn niż kobiet - zarówno fizyczną, jak i słowną, przy czym różnica pod względem tej pierwszej jest niepomiernie większa u osób w wieku 18-30 lat. Młodzi mężczyźni, dopiero rozpoczynający rywalizację na rynku matrymonialnym, są bardziej agresywni niż jakakolwiek inna grupa socjodemograficzna, prawdopodobnie dlatego, że agresja jest najprostszą metodą pozyskiwania dóbr materialnych, bez których nie zdobędą partnerek seksualnych. Jest to metoda dość ryzykowna, dlatego też stosują ją szczególnie często młodsi mężczyźni, którym niedostępne są inne metody nabywania dóbr: bezrobotni, niewykształceni, o niższym kapitale ludzkim i kulturowym. O roli rywalizacji matrymonialnej świadczy fakt, że czynnikiem silnie hamującym agresję młodych mężczyzn jest zawarcie małżeństwa i opuszczenie w ten sposób pola rywalizacji wewnątrzpłciowej (Dały i Wilson, 2001).

W literaturze spotyka się tezę, że różnice płci pod względem agresji zanikają lub że w istocie ich nie ma, a ich orzekanie „jest konsekwencją wąskiego definiowania i operacjonalizacji agresji w dotychczasowych badaniach" (Bjorkvist, Osterman i Lagerspitz, 1994, s. 28). To prawda, że istnieją pojedyncze badania wskazujące na przewagę dziewcząt w wieku szkolnym nad rówieśnikami pod względem takich postaci agresji, jak plotka, obmawianie i wykluczanie z grupy. Niemniej dla bardziej doniosłych i typowych postaci agresji fizycznej różnice na rzecz mężczyzn są uniwersalne, duże i rosną wraz z dotkliwością krzywdy. W dodatku wcale nie zanikają jako funkcja czasu. W USA, jednym z najbardziej morderczych krajów naszych czasów, w latach 60. ubiegłego wieku mężczyźni dokonali 85% zabójstw, natomiast w la-

tach 90. - aż 90% (Kenrick, Neuberg i Cialdini, 2002). Przy tym w kraju, w którym liczba sztuk broni palnej w rękach prywatnych przekracza samą liczbę ludności, zabójstwo nie wymaga przewagi fizycznej - odpada więc najprostsze wyjaśnienie znaczniejszej agresywności (większych) mężczyzn nad (mniejszymi) kobietami, tym bardziej że ponad 80% ofiar zabójstw niemal wszędzie na świecie to również mężczyźni.

Trzecia dziedzina (po motoryce i agresji), w której stwierdza się duże różnice płci, to relacje i zachowania seksualne. Różnice są widoczne już na etapie wyboru partnera, co omawiam - wraz z powodami - w rozdziale 13.1. Pożądanie większej różnorodności seksualnej przez mężczyzn jest zjawiskiem powszechnym na świecie - tę różnicę wykazano w badaniach z udziałem próbek pochodzących z 52 bardzo zróżnicowanych kultur (Schmitt et al., 2003). Liczne dane zgromadzone w tabeli 20.5 przekonują też, że mężczyźni są o wiele większymi zwolennikami łatwego seksu bez zobowiązań, na przykład wszędzie cechują się znacznie bardziej otwartą orientacją społeczno-seksualną, czyli skłonnością do kontaktów seksualnych nieobłożonych klauzulą miłości i wyłączności. Mężczyźni są nawet mniejszymi zwolennikami podwójnego standardu, czyli silniejszego potępiania pozamałżeńskiego seksu kobiet niż mężczyzn. Wszystkie te różnice trudno wytłumaczyć w kategoriach specyfiki męskiej roli społecznej, a bardzo łatwo przy założeniu, że męska gospodarka seksualna ma charakter ekstensywny (ponieważ wiąże się z niskimi nakładami rodzicielskimi), kobieca zaś - intensywny (ponieważ wiąże się z wysokimi nakładami).

Dane z dolnej części tabeli 20.5 świadczą też o wyraźnie większej aktywności seksualnej mężczyzn niż kobiet - więcej mężczyzn odbywa stosunki seksualne, robią to częściej i mają większą liczbę partnerek. Jednak właściwie z kim to robią częściej (niż kobiety), skoro wszystkie te dane dotyczą kontaktów heteroseksualnych? Z wyjątkiem masturbacji, w wypadku której, notabene, różnice są największe. Odpowiedź jest dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, istnieje niewielka grupa kobiet, które mniej lub bardziej zawodowo trudnią się sprzedażą seksu licznym mężczyznom, ale do tych właśnie kobiet typowe sondaże nie docierają. Jeśli uwzględnić także te kobiety, dysproporcja częstości aktów seksualnych obu płci znacznie maleje (Brewer et al., 2000). Po drugie, mężczyźni nieco inaczej definiują seks, zaliczając doń przypadki graniczne, których kobiety tak nie kategoryzują. Na przykład obie płci zgadzają się, że stosunek waginalny jest seksem, a pocałunki nie są seksem, ale mężczyźni częściej zaliczają do seksu takie przedsięwzięcia, jak pieszczoty oralne.

Tabela 20.5. Zróżnicowanie płci pod względem postaw i zachowań heteroseksualnych w świetle wyników najważniejszych metaanaliz

Zmienna	*d*	%
Postawy wobec seksu		
Seks przedmałżeński przelotny[<1)]	0,45	67
Seks przedmałżeński z uczuciami[1]	-0,18	43
Orientacja społeczno-seksualna[2]»	0,74	77
Silniejsza zazdrość o seks niż uczucia[3]»	0,58	72
Ekskluzywność relacji[2]	-0,53	30
Podwójny standard[1]»	0,10	54
Lęk, strach, poczucie winy[1]»	-0,19	42
Zadowolenie z pożycia[1]»	0,17	57
Zachowania seksualne		
Odsetek odbywających stosunki[1]»	0,16	57
Częstość stosunków[1]»	0,10	54
Liczba partnerów seksualnych[1]»	0,36	64
Odsetek masturbujących się[1]»	0,53	83
Oglądanie pornografii[1]»	0,63	74
Zgoda na seks po miesiącu[4]»	0,80	79
Zainteresowanie związkami przelotnymi[2]»	0,68	75

Dodatnie wartości *d* oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%)

Źródła: (1) Petersen i Hyde, 2010; (2) Schmitt i Shackelford, 2008; (3) Wojciszke i Baryła, 2001; Schmitt et al., 2003.

20.3.2. Różnice umiarkowane: komunikacja i zachowania społeczne

Tradycyjnym elementem stereotypu kobiecości jest silniejsza koncentracja na relacjach społecznych, a niezbędnym elementem ich wykształcenia się i trwania są akty komunikacyjne, które powinny zatem być częstsze i sprawniejsze u kobiet i mężczyzn. Tabela 20.6 dowodzi, że kobiety faktycznie cechują się większymi zdolnościami werbalnymi niż mężczyźni, z wyjątkiem bogactwa słownika i sprawności rozumowania słownego. Przypisywana kobietom gadatliwość nie znajduje uzasadnienia w danych, które czasami faktycznie pokazują większą gadatliwość kobiet, a czasami odwrotnie - w zależności od tego, co mierzyć i w jakim kontekście. Wśród dzieci obserwuje się nieco większą gadatliwość dziewczynek niż chłopców, ale już

Tabela 20.6. Zróżnicowanie płci pod względem zdolności i zachowań komunikacyjnych w świetle najważniejszych metaanaliz

Zmienna	*d*	%
Zdolności werbalne		
Wszystkie wskaźniki ogółem(1)	-0,11	46
Słownik«1»	-0,02	49
Produkcja mowy(1)>	-0,33	37
Ortografia«2»	-0,50	31
Zdolności językowe«2»	-0,43	37
Rozumowanie werbalne12»	0,05	52
Komunikacja werbalna		
Dzieci«3»		
Rozmowność ogółem	-0,11	46
Mowa afiliacyjna	-0,26	40
Mowa asertywna	0,11	54
Dorośli«4»		
Rozmowność ogółem	0,14	56
Liczba wypowiedzi	-0,40	34
Czas trwania wypowiedzi	0,24	59
Średnia długość wypowiedzi	0,37	64
Mowa afiliacyjna	-0,12	45
Mowa asertywna	0,09	54
Rozmowność a kontekst społeczny«4»		
Znajomi z klasy/roku	-0,54	29
Rodzice lub dzieci	-0,42	34
Osoba, z którą się chodzi	-0,32	37
Przyjaciele	-0,06	48
Nieznajomi	0,17	57
Małżonkowie/partnerzy	0,38	65
Przerywanie rozmówcy«5»	0,15	56
Komunikacja niewerbalna		
Dekodowania sygnałów«8»	-0,43	34
Umiejętności wyrażania«6»	-0,52	30
Uśmiech społeczny«7»	-0,42	34
Patrzenie na innych«7»	-0,69	25
Inicjowanie dotyku«8»	-0,09	46
Odbieranie dotyku«8»	0,02	51
Zwierzanie się		
Wszystkie warunki«9»	-0,18	43
Osobom tej samej płci«9»	-0,37	36
Osobom przeciwnej samej płci«9»	-0,13	45

Dodatnie wartości *d* oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%).

Źródła: (1) Hyde i Linn, 1988; (2) Feingold, 1988; (3) Leaper i Smith, 2004; (4) Leaper i Ayres, 2007; (5) Anderson i Leaper, 1998; (6) Hall, 1984; (7) Hall i Halberstadt, 1986; (8) Stier i Hall, 1984; (9) Dindia i Allen, 1992.

wśród dorosłych jest odwrotnie, co może być skutkiem wyższej pozycji społecznej mężczyzn, jako że szefowie mówią więcej od podwładnych. Niezależnie jednak od wieku kobiety ujawniają więcej aktów mowy afiliacyjnej, czyli wspólnotowej, takich jak udzielanie wsparcia, okazywanie zgody czy rozmowa o uczuciach i stosunkach społecznych, natomiast mężczyźni ujawniają więcej aktów mowy asertywnej, czyli sprawczej, w rodzaju udzielania wskazówek i informacji oraz rozmowa na temat zadań. Wypowiedzi kobiet są liczniejsze, ale wypowiedzi mężczyzn są dłuższe - stąd lekka przewaga mężczyzn w ogólnym poziomie gadatliwości. Różnice te wydają się niewielkie, choć w istocie są spore, ponieważ silnie zależą ponadto od kontekstu społecznego - przede wszystkim od tego, z kim się rozmawia. Kobiety są bardziej gadatliwe od mężczyzn, kiedy rozmawiają z osobami sobie znanymi, takimi jak koleżanki i koledzy z klasy szkolnej czy roku studiów, rodzina i własny chłopak. Natomiast mężczyźni są bardziej gadatliwi w kontakcie z nieznajomymi czy własnymi małżonkami.

Jak wskazują wyniki z tabeli 20.6, kobiety mają nieco większą skłonność do zwierzania się, szczególnie osobom własnej płci. Przewaga ta zanika w relacjach z osobami obcymi, a pojawia się w relacjach z przyjaciółmi, rodzicami i współmałżonkami. Dane z tabeli świadczą też o ważnych różnicach w zakresie komunikacji niewerbalnej: kobiety wyraźnie częściej patrzą na partnerów interakcji i częściej się do nich uśmiechają; nie stwierdzono natomiast istotnych różnic płci pod względem częstości inicjowania kontaktu dotykowego i bycia dotykanym (jakkolwiek na ten temat przeprowadzono niewiele badań). Kobiety są też sprawniejsze w komunikacji niewerbalnej: lepiej potrafią nadawać komunikaty tego rodzaju: za pomocą mimiki, pantomimiki i tonu głosu, a przede wszystkim mają większą umiejętność dekodowania sygnałów niewerbalnych innych osób. Przy tym Hall (1984) wykazała, że przewaga kobiet staje się bardzo duża, gdy do dyspozycji mają zarówno wzrokowe, jak i słuchowe sygnały płynące z zachowania partnera (*d* = -1,02), natomiast jest znacznie słabsza w wypadku dostępu do samych tylko sygnałów wzrokowych (-0,32) lub słuchowych (-0,18). Kobiety mają więc większą umiejętność (i zapewne motywację) do integrowania wielokanałowych sygnałów pochodzących od partnerów interakcji i są większymi ekspertami w zakresie sterowania przebiegiem interakcji społecznych.

Pozycja eksperta od interakcji społecznych po części wyjaśnia także większy konformizm kobiet

niż mężczyzn. Dane z tabeli 20.7 wskazują, że uległość kobiet jest dwukrotnie większa w wypadku nacisku wywieranego przez małą grupę pozostającą w bezpośrednim kontakcie niż w sytuacji perswazji, gdy nacisk wywierany jest raczej przez bezosobowy przekaz niż przez fizycznie obecnych ludzi. Eagly i Carli (1981) interpretują tę różnicę w kategoriach odgrywanej przez kobiety roli łagodzenia konfliktów społecznych, a nie jako wyraz ich generalnie większej uległości. Drugim czynnikiem wyjaśniającym większy konformizm kobiet może być fakt, że stosowane w eksperymentach psychologicznych naciski częściej dotyczą takich dziedzin, które bardziej interesują mężczyzn i w których bardziej czują się oni kompetentni niż kobiety, co osłabia konformizm tych pierwszych. Zgodnie ze stereotypem wspólnotowości kobiety wyraźnie częściej uśmiechają się niż mężczyźni, a różnica ta maleje wraz ze świadomością, że się jest obserwowanym przez innych ludzi.

W myśl stereotypu kobiety powinny cechować się większą opiekuńczością i skłonnością do niesienia pomocy innym. Zamieszczone w tabeli 20.7 wyniki są zaskakujące - średnie *d* wyliczone z aż 99 badań okazały się dodatnie, wskazując na większą skłonność do niesienia pomocy innym przez mężczyzn niż kobiety. Większość analizowanych badań dotyczyła jednak udzielania pomocy obcej osobie w wieloznacznej, często publicznej sytuacji (nieznajomy leżący na ulicy czy stojący przy najwyraźniej zepsutym samochodzie). W tego rodzaju sytuacji normy społeczne nakazują działanie raczej mężczyźnie (szarmanckiemu bohaterowi ratującemu ofiary w niebezpieczeństwie) niż kobiecie. Interesującym potwierdzeniem tej interpretacji okazało się bardzo silne zróżnicowanie wartości *d* zależnie od obecności świadków. W badaniach, gdzie świadkowie byli na pewno obecni, *d* wyniosło 0**,74,** a w badaniach, gdzie na pewno byli nieobecni - zaledwie -0,02. Oczywiście znaczna większość pomocy udzielanej przez człowieka w ciągu życia kierowana jest nie na obcych, lecz na najbliższych - przede wszystkim własną rodzinę. Z całą pewnością w większości kultur kobiety o wiele częściej i dłużej sprawują opiekę nad dziećmi niż mężczyźni, a to samo dotyczy opieki nad osobami chorymi lub starymi, przynajmniej w kulturach zachodnich (Dwyer i Seecomb, 1991). Większa opiekuńczość i pomocność kobiet, szczególnie w odniesieniu do osób spokrewnionych, nie ulega wątpliwości, choć eksperymentalna psychologia społeczna zdaje się ten fakt niemal zupełnie ignorować (trudno prowadzić eksperymenty z udziałem bardzo dobrze znających się osób).

Tabela 20.7. Zróżnicowanie płci pod względem zachowań społecznych w świetle najważniejszych metaanaliz

Zmienna		%
Konformizm		
Wszystkie sytuacje[1]	-0,26	40
Nacisk grupy	-0,32	37
Perswazja	-0,16	46
Inne rodzaje nacisku	-0,28	39
Uśmiech®		
Ogółem	-0,40	34
Silna świadomość bycia obserwowaną	-0,46	32
Świadomość bycia obserwowaną	-0,40	34
Możliwość bycia obserwowaną	-0,34	37
Nieświadomość bycia obserwowaną	-0,19	42
Pomaganie*[3]*		
Ogółem	0,34	37
W obecności świadków	0,74	77
Bez świadków	-0,02	49
Podejmowanie ryzyka[4]		
Prowadzenie samochodu	0,17	57
Hazard	0,21	58
Udział w ryzykownych eksperymentach	0,41	66
Ryzyko intelektualne	0,40	66
Ryzyko fizyczne	0,43	67
Negocjacje		
Wysokość wyniku negocjacji®	0,09	54
Rywalizacja podczas negocjacji[16]	0,07	53
Moralność		
Oszukiwanie (w zachowaniu)*[7]	0,17	57
Postawy wobec oszukiwania*[7]	0,35	64
Łamanie zakazów i uleganie pokusie*[8]	0,06	52
Odrzucenie nieetycznych praktyk biznesowych*[9]	-0,22	41
Rozumowanie moralne		
- stadium rozumowania moralnego*[10]	-0,21	41
- rozumowanie oparte na zasadach*[11]	0,19	58
- rozumowanie oparte na trosce*[11]	-0,28	39

Dodatnie wartości *d* oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%).

Źródła: (1) Eagly i Carli, 1981; (2) LaFrance, Hecht i Paluck, 2003; (3) Eagly i Crowley, 1986; (4) Byrnes, Miller i Schafer, 1999; (5) Stuhlmacher i Walters, 1999; (6) Walters, Stuhlmacher i Meyer, 1998; (7) Whitley, Nelson i Jones, 1999; (8) Silverman, 2003; (9) Frankę, Crown i Spake, 1997; (10) Thoma, 1986; (11) JaffeiHyde, 2000.

Zgodnie z tym, czego należałoby oczekiwać na podstawie tezy o większej presji na rywalizację u mężczyzn niż kobiet, ci pierwsi ujawniają wy-

raźniej szą skłonność do ryzykownych zachowań. Podobnie jak w wypadku agresji różnice te jawią się w świetle metaanaliz jako niewielkie, ale stają się ogromne, gdy przyjrzymy się rzeczywistym wyborom życiowym obciążonym krańcowym ryzykiem. Niemal wszędzie strażakami czy ratownikami wszelkiego rodzaju są wyłącznie mężczyźni i to głównie oni brali i biorą udział w tak ryzykownych przedsięwzięciach, jak przecieranie nowych szlaków geograficznych, odkrywanie nieznanych lądów, zawodowy hazard, oblatywanie samolotów czy wyprawy kosmiczne. Z definicji każdy akt przestępstwa jest obciążony ryzykiem schwytania i ukarania - na 85 tysięcy przestępców osadzonych w Polsce w więzieniach zaledwie (!) 3% było kobietami (w roku 2008). W USA, gdzie osadzonych jest niepomiernie więcej, nawet w przeliczeniu na liczbę mieszkańców, bo 2,1 miliona osób, zaledwie 7% stanowią kobiety. Znacznie mniejsze są różnice płci w zakresie stylu i wyników negocjacji (tab. 20.7). Mężczyźni prowadzą negocjacje w sposób nieco bardziej rywalizacyjny i osiągają nieznacznie lepsze (dla siebie) wyniki.

Bardziej złożony jest problem różnic płci pod względem moralności. Różnice w proporcji osadzonych nie pozostawiają wątpliwości, że mężczyźni nieporównanie częściej dopuszczają się krańcowych aktów niemoralności, takich jak zabójstwa, pobicia, napady, wymuszenia, gwałty i kradzieże. Dane z dolnej części tabeli 20.7 przekonują, że te różnice słabną przy takich zachowaniach niemoralnych, jak oszukiwanie (ściąganie na egzaminach). Kobiety bardziej też potępiają oszukiwanie czy wątpliwe etycznie praktyki biznesowe w rodzaju korupcji. A jednak w testach rozumowania moralnego wypadają nieznacznie gorzej od mężczyzn, jakkolwiek wynik ten źle świadczy raczej o teorii rozwoju moralnego Kohlberga (1984, 1996), na której owe testy się opierają, niż o kobietach. Carol Gilligan (1982) w swojej głośnej pracy *In a Different Voice* skrytykowała tę teorię za nadmiernie męski punkt widzenia - za utożsamianie wysokiego stopnia rozwoju rozumowania moralnego na abstrakcyjnych zasadach, głównie zasadzie sprawiedliwości. Moralne rozumowanie kobiet, powiada Gilligan, opiera się nie na etyce zasad, ale na etyce troski o innego człowieka - o to, by jednostki nie krzywdzić i zaspokajać jej potrzeby. Niemniej metaanaliza różnic płci w rozumowaniu moralnym (tab. 20.7) wykazała, że mężczyźni tylko nieznacznie (choć statystycznie istotnie) przewyższają kobiety w posługiwaniu się etyką zasad, kobiety zaś jedynie nieznacznie przewyższają mężczyzn w posługiwaniu się etyką troski, przy czym w trzech czwartych badań nad tym drugim problemem nie stwierdzono żadnych różnic płci.

20.3.3. Różnice małe: osobowość

Typową dziedziną, w której różnice płci są ogólnie małe, jest osobowość rozumiana operacyjnie jako zbiór cech, przede wszystkim tzw. wielka piątka, na którą składają się neurotyzm (niestabilność emocjonalna), ekstrawersja, otwartość, ugodowość i sumienność. Na temat tych różnic przeprowadzono bardzo wiele badań, wszystkie opierają się jednak na samoopisach, skądinąd niezbyt wiarygodnych, ponieważ silnie podatnych na autostereotyp płci. Spośród dość licznych metaanaliz różnic płci w zakresie osobowości wybrałem dwie najświeższe i najbardziej wartościowe. Pierwsza z nich objęła ponad 16 tysięcy osób 52 narodowości (Schmitt et al., 2008). Druga objęła próbki pochodzące z mniejszej liczby kultur (26), ale więcej badanych (23 tysiące) i zawierała dokładniejszy pomiar różnych aspektów cech składających się na wielką piątkę (Costa, Terracciano i McCrae, 2001). Obie te analizy przyniosły podobne wyniki, co obrazuje tabela 20.8.

Neurotyzm jest jedyną cechą, pod względem której obserwuje się znaczniejsze różnice płci z przewagą kobiet. Są one bardziej skłonne do lęku i depresji, a także wrażliwsze emocjonalnie, czyli te same bodźce wywołują u nich silniejszą reakcję niż u mężczyzn. Pod względem ekstrawersji różnice płci przedstawiają się odmiennie dla różnych aspektów tej cechy - mężczyźni są bardziej asertywni i poszukujący doznań, kobiety zaś są cieplejsze, bardziej towarzyskie i ujawniają więcej pozytywnych emocji. Niemniej wszystkie te różnice płci są niewielkie, choć przekraczają poziom przypadkowych wahań. Jeszcze mniejsze okazały się różnice pod względem pozostałych cech - kobiety są nieco bardziej otwarte (szczególnie na uczucia), ugodowe i sumienne. Niektóre temperamentalne różnice płci są silniejsze u dzieci - na przykład chłopcy w wieku 3-13 lat mają znacznie większe kłopoty z kontrolą uwagi niż dziewczynki (Else-Quest et al., 2006), co może wynikać z wolniejszego tempa dojrzewania chłopców, inne różnice jednak, na przykład w zakresie emocjonalności negatywnej, pozostają znikome także u dzieci (ibidem). Wbrew temu, co każe przewidywać teoria ról społecznych te niewielkie różnice płci wcale nie zanikają w społeczeństwach o większym równouprawnieniu kobiet - przeciwnie, największe stwierdza się w Europie i Ameryce Północnej. Sprzecznie z wyjaśnieniami ewolucjonistycznymi

Tabela 20.8. Zróżnicowanie płci pod względem cech osobowości w świetle najważniejszych metaanaliz

Zmienna	*d*	%
Cechy wielkiej piątki		
Neurotyzm(1)	-0,40	34
Ekstrawersja(1)	-0,10	46
Otwartość(1)	0,05	52
Ugodowość(1)	-0,15	44
Sumienność*1'	-0,12	45
Neurotyzm<2)		
Lęk	-0,43	33
Gniewna wrogość	-0,19	42
Depresja	-0,29	39
Samoświadomość	-0,23	31
Impulsywność	-0,11	46
Wrażliwość	-0,36	36
Ekstrawersja(2)		
Ciepło	-0,23	41
Towarzyskość	-0,14	44
Asertywność	0,27	61
Aktywność	-0,11	46
Poszukiwanie doznań	0,38	65
Pozytywne emocje	-0,16	44
Otwartość®		
Fantazja	-0,06	48
Estetyka	-0,35	36
Odczucia	-0,31	38
Działania	-0,17	43
Idee	0,16	57
Wartości	-0,01	50
Ugodowość(2)		
Zaufanie	-0,17	43
Bezpośredniość	-0,32	38
Altruizm	-0,25	40
Uleganie	-0,17	43
Skromność	-0,22	41
Delikatność	-0,28	39
Sumienność*2'		
Kompetencja	0,10	54
Porządek	-0,10	46
Obowiązkowość	-0,13	45
Dążenie do osiągnięć	0,04	51
Samodyscyplina	-0,04	49
Namysł	0,06	52
Empatia*3»		
Ogólne miary samoopisowe	-0,91	18
Sytuacyjne miary samoopisowe	-0,11	46
Reakcje fizjologiczne	0,00	50

Dodatnie wartości d oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%).

Źródła: (1) Schmitt et al., 2008; (2) Costa, Terracciano i McCrae, 2001; (3) Eisenberg i Lennon, 1983.

różnice te silnie zmieniały się kulturowo. Na przykład różnice pod względem neurotyzmu były najsłabsze w Zimbabwe (0,02), Afryce Południowej (-0,08) i Japonii (-0,09), natomiast najsilniejsze w Chorwacji (-0,75), we Francji (—0,71) i we Włoszech (-0,70). Powody tego zróżnicowania pozostają nieznane.

Pouczające światło na rolę autostereotypu płci rzuca interesujący przypadek empatii. Eisenberg i Lennon (1983) zanalizowali zróżnicowanie płci w skłonnościach empatycznych mierzonych na trzy sposoby: za pomocą 1) standardowych kwestionariuszy osobowości (ogólny opis własnej osoby); 2) opisów własnych reakcji osób badanych na konkretne sytuacje innego człowieka przedstawione na obrazku lub w opowiadaniu oraz 3) obiektywnych pomiarów natężenia reakcji empatycznej w postaci fizjologicznych miar emocji lub ocen formułowanych przez nieinwazyjnych obserwatorów. Jak wskazują dane z tabeli 20.8, bardzo dużą przewagę kobiet stwierdzono tylko w miarach kwestionariuszowych. W przypadku drugiej grupy badań różnica ta dramatycznie zmalała, a w przypadku miar obiektywnych zupełnie znikła - nie można było nawet dokonać formalnej metaanalizy różnic, ponieważ autorzy oryginalnych doniesień badawczych z reguły nie podawali średnich dla obu płci, poprzestając jedynie na konstatacji braku różnic. Także późniejsze analizy wykazały kluczową rolę autostereotypu płci - kobiety opisują siebie jako bardziej empatyczne tylko wtedy, kiedy uczestnicy badania są świadomi, że dotyczy ono empatii albo zaktywizowane są nakazowe stereotypy płci (Ickes, Gesn i Graham, 2000).

20.3.4. Kiedy różnic płci nie ma

Są wreszcie i takie dziedziny, w których różnic płci w ogóle się nie stwierdza lub są one tak małe, że możliwe do pominięcia. Taką dziedziną jest szczęście i satysfakcja z życia (tab. 20.9). Bardzo niewielkie są różnice pod względem **samooceny,** która okazuje się nieznacznie wyższa u mężczyzn, choć dane z tabeli dowodzą, że samooceny szczegółowe różnią się w zależności od ich treści. Kobiety mają wyższą samoocenę w zakresie moralności (i słusznie, gdyż są bardziej moralne).

Tabela 20.9. Zróżnicowanie płci pod względem samooceny i wskaźników dobrostanu psychicznego w świetle najważniejszych metaanaliz

Zmienna	*d*	%
Dobrostan		
Satysfakcja z życia*[1]	-0,03	49
Satysfakcja z życia (osoby starsze)[2]	0,08	53
Szczęście*[1]	-0,07	47
Szczęście (osoby starsze)[2]	-0,06	48
Samoocena		
Ogólna, różne wskaźniki[3]	0,21	58
Ogólna, różne wskaźniki[4]	0,13	55
Ocena własnej atrakcyjności[5]	0,17	56
Atrakcyjność w ocenie innych[5]	-0,26	40
Zadowolenie z własnego ciała[5]	0,52	70
Zadowolenie z własnego ciała[6]	0,35	64
Samoocena sportowa[6]	0,41	67
Zadowolenie z siebie[6]	0,33	63
Samoocena szkolna[8]	0,04	51
Samoocena moralna[6]	-0,38	35

Dodatnie wartości *d* oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%).

Źródła: (1) Wood, Rhodes i Whelan, 1989; (2) Pinquart i Sorensen, 2001; (3) Kling et al., 1999; (4) Feingold, 1994; (5) Feingold i Mazzella, 1998; (6) Gentile et al., 2009.

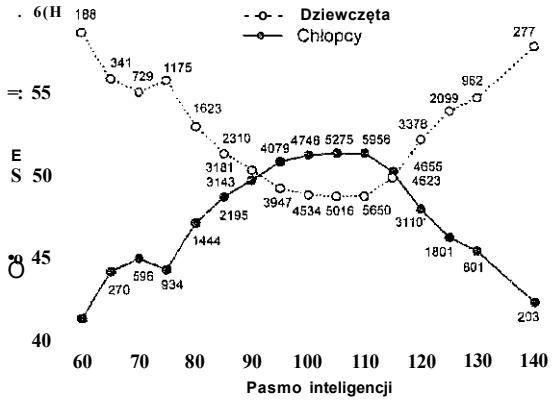
Mężczyźni mają wyższą samoocenę sportową (co również trafne), są też bardziej zadowoleni z własnego ciała i atrakcyjności fizycznej, co jest dość zabawne, ponieważ w ocenie zewnętrznych obserwatorów to kobiety są wyraźnie atrakcyjniejsze fizycznie od mężczyzn. Zapewne daje tu o sobie znać nierealistycznie chudy ideał kobiecego ciała, który ulega nasileniu, gdyż kobiety z dekady na dekadę stają się mniej zadowolone ze swego ciała, natomiast u mężczyzn nie obserwuje się tego rodzaju zmian (Feingold i Mazzella, 1998).

Niektóre, w swoim czasie bardzo popularne, hipotezy dotyczące różnic płci okazały się kompletnie fałszywe w świetle badań empirycznych. Na przykład jedna z klasycznych koncepcji zakładała różnice w **atrybucjach** sukcesów i porażek - kobiety bardziej niż mężczyźni miałyby upatrywać przyczyny swoich sukcesów w czynnikach zewnętrznych i/lub zmiennych, natomiast odwrotnie miałoby być z porażkami. Inna koncepcja zakładała, iż kobiety doświadczają **Lęku przed sukcesem,** ponieważ odniesienie go miałoby owocować społecznym odrzuceniem i utrudniać realizację potrzeby afiliacji bądź też odgrywanie stereotypowo kobiecych ról społecznych. Wyniki badań okazały się jednak generalnie niepochlebne dla obu tych koncepcji - kobiety i mężczyźni nie różnią się ani wzorcem atrybucji sukcesów i porażek (Hyde i Frost, 1993), ani natężeniem lęku przed sukcesem (Mednick i Thomas, 1993).

Ogromna liczba danych przekonuje także o braku różnic płci w zakresie ogólnej inteligencji - średnia inteligencji kobiet i mężczyzn jest zwykle taka sama (Lippa, 2005). Ale średnia to nie wszystko - są jeszcze różnice rozrzutu, a tutaj obseiwuje się interesujące różnice płci, polegające na tym, że kobiety są nadreprezentowane w zakresie wartości umiarkowanych, natomiast mężczyźni są nadreprezentowani na krańcach. Rycina 20.5 ilustruje to zjawisko na przykładzie danych pochodzących z całej populacji szkockich jedenastolatków (Deary et al., 2003). Kiedy spotkamy średniaka pod względem poziomu inteligencji, większa jest szansa, że okaże się kobietą. Kiedy spotkamy geniusza albo totalnego głupca, większa jest szansa, że okaże się mężczyzną. Nie wiadomo, dlaczego mężczyźni są bardziej krańcowi od kobiet, niemniej tak jest na wielu wymiarach, także wzrostu - większość karłów i olbrzymów to mężczyźni.

20.3.5. Różnice płci - konkluzja

Stereotypy płci wszędzie na świecie są podobne - mężczyźni są uważani za sprawczych (często nadmiernie i przy niedostatkach wspólnotowości), kobiety zaś za wspólnotowe (często nadmiernie i przy niedostatkach sprawczości). W różnych kul-



Rycina 20.5. Liczby i odsetki chłopców i dziewcząt w różnych pasmach inteligencji w całej populacji szkockich jedenastolatków

Oś y przedstawia odsetki dziewcząt w każdym paśmie ilorazu inteligencji (o szerokości 5 punktów) odłożonym na osi x. Liczby wewnątrz rycinie oznaczają absolutną liczbę chłopców i dziewcząt w każdym paśmie inteligencji.

Źródło: Deary et al., 2003, s. 539.

turach stereotypy te ujawniają się z niejednakową siłą, choć nigdzie nie ulegają odwróceniu. Z kolei rzeczywiste różnice płci przedstawiają się rozmaicie w zależności od rodzaju porównywanych własności. Hyde (2005) podsumowała 124 metaanalizy, stwierdzając, że dominują w nich różnice małe (48%) lub bardzo małe i nieistotne (30%), co doprowadziło ją do sformułowania ogólnej hipotezy, że kobiety i mężczyźni są do siebie bardzo podobni. Jednak takie uśrednianie wszystkich danych zdaje się mieć równie niewielki sens, jak uśrednianie liczby nóg konia i jeźdźca. W niektórych dziedzinach bowiem (motoryka, agresja i seks) różnice płci są bardzo duże, w innych (komunikacja i zachowania społeczne) są one umiarkowane, w jeszcze innych małe (zdolności, osobowość) lub bardzo małe (władza, szczęście).

Z wyłączeniem władzy (o której mowa dalej) stereotypy płci zdają się zawierać więcej niż ziarno prawdy. Problem ze stereotypami nie polega na fałszywości (jako że generalnie pokrywają się z faktycznymi różnicami płci), lecz na ich nieprzydatności do indywidualnej diagnozy własności człowieka, ponieważ faktyczne różnice płci są zwykle zbyt małe, aby to umożliwić. Na przykład kobiety są lepsze od mężczyzn w trafnym odczytywaniu komunikatów werbalnych przy umiarkowanym $d = 0{,}43$. Ta wielkość różnicy oznacza, że 67% kobiet jest ponadprzeciętnie dobra w sygnałach niewerbalnych, ale oznacza ona również, że jedna trzecia mężczyzn jest ponadprzeciętnie dobra w tym samym zakresie. Kiedy więc poszukujemy pracownika, który z racji swego zajęcia powinien być dobry w odczytywaniu komunikatów niewerbalnych, informacja o jego płci jest kompletnie nieprzydatna do podjęcia trafnej decyzji - lepiej wiedzieć, jak przedstawiają się umiejętności konkretnych kandydatów.

Każda z omówionych teorii wyjaśniających różnice płci - zróżnicowanej socjalizacji, ewolucjonistyczna i strukturalno-społeczna - jest na tyle bogata i potwierdzona empirycznie, że potrafi wyjaśnić większość różnic obserwowanych między płciami oraz zaproponować przekonującą narrację, jak do powstania tych różnic dochodzi. W tej sytuacji wybór jednej z nich jest do pewnego stopnia kwestią preferencji światopoglądowych. Na początku XXI wieku najmniejszą popularnością cieszyło się wyjaśnianie ewolucjonistyczne z uwagi na podejrzenia, iż implikuje ono nieuchronność i nieodwracalność różnic, co w istocie usprawiedliwia dyskryminację kobiet. Myślenie potoczne zwykle utożsamia wyjaśnienie z usprawiedliwieniem, choć to pierwsze oznacza tylko zrozumienie faktów, to drugie zaś - ich akceptację. Stąd też trudno czynić z tego jakiś szczególny zarzut akurat wyjaśnieniom ewolucjonistycznym, tym bardziej że traktują one różnice płci jako możliwości i predyspozycje, a nie konieczności. Fakt, że natura wyposażyła nas w upodobanie do słodkich i tłustych pokarmów, wcale przecież nie oznacza konieczności zajadania się nimi. Niewątpliwie jednak teorie kulturowe - szczególnie strukturalno-społeczna - lepiej sobie radzą z wyjaśnieniem plastyczności i zmienności różnic płci, podczas gdy teoria ewolucjonistyczna lepiej wyjaśnia ponadkulturowe niezmienniki w tym zakresie. Każda z trzech teorii lepiej więc sobie radzi z wyjaśnianiem pewnych faktów, wobec których prawie bezradne są pozostałe. Żadnej z teorii nie należy zatem obecnie odrzucać.

20.4. Konflikt płci

Omówione tu dane dowodzą, że kobiety i mężczyźni różnią się niewiele, jakkolwiek różnią się w kilku dziedzinach istotnych na tyle, aby było to zarzewiem rozmaitych konfliktów. Trzy z nich wydają się najważniejsze: konflikty o seks, o uczucia i o władzę.

20.4.1. Konflikt o seks

Niezliczona liczba badań przekonuje, że mężczyźni chcą więcej seksu niż kobiety, jak przewiduje teoria nakładów rodzicielskich (zob. rozdz. 13.1). Wszędzie na świecie mężczyźni chcą więcej partnerek w krótszym czasie, a także częstszych i bardziej zróżnicowanych aktywności seksualnych, częściej też marzą o seksie. Tylko mężczyźni płacą za seks (dobrami materialnymi, uczuciami i zaangażowaniem), a tylko kobiety podobnej zapłaty się domagają (i ją otrzymują). W jednym z dialogów Woody Allena lekarz pyta osobno żonę i męża, jak często uprawiają seks. „Bez przerwy - ze trzy razy w tygodniu", odpowiada żona. „Prawie nigdy - ze trzy razy w tygodniu", mówi mąż. Badania prowadzone w wielu krajach z udziałem par w różnym wieku pokazują, że choć obie płci relacjonują podobnie wysoki stopień zadowolenia z seksu, bardzo niejednakowy jest stopień zadowolenia z jego częstości. Mężczyźni z reguły chcą seksu częściej, niż do niego dochodzi, podczas gdy kobiety chcą go albo rzadziej, albo z dotychczasową częstością (Baumeister et al., 2001), co sugeruje, że faktyczna częstość seksu w stałych związkach jest bardziej kontrolowana przez kobiety niż przez mężczyzn. Podobnie sprawy się mają z podejmowaniem aktywności seksualnej na początku relacji. Biorąc

pod uwagę związek pomiędzy przekonaniami kobiet i mężczyzn co do tego, kiedy seks powinien się zacząć, a tym, kiedy się faktycznie zaczyna, korelacja taka jest bardzo silna dla kobiet (i wynosi 0,88), a bardzo słaba dla mężczyzn (0,19; Cohen i Shotland, 1996).

Seks jest więc dobrem kontrolowanym przez kobiety - czymś, co kobiety mają, a czego mężczyźni pożądają. Takie zróżnicowanie w zapotrzebowaniu na seks i stopniu jego kontroli oczywiście bywa podłożem silnego konfliktu. Najbardziej jego dramatycznym przejawem jest przemoc seksualna, molestowanie i gwałt - przestępstwa dokonywane dość często przez mężczyzn w stosunku do kobiet, a bardzo rzadko przez kobiety w stosunku do mężczyzn. Mniej dramatycznym przejawem jest frustracja seksualna mężczyzn - jedna z najczęstszych męskich skarg na partnerki stałych związków dotyczy oziębłości i wycofywania seksu, co jest dla mężczyzn bardziej przykre niż dla kobiet (jeżeli tym ostatnim w ogóle się przydarza; Buss, 2003). Innym, wspominanym już problemem mającym to samo źródło jest przecenianie przez mężczyzn seksualnego zainteresowania ze strony kobiet. Tam, gdzie kobiety widzą jedynie życzliwość, mężczyźni spostrzegają seksualną intencję i zachętę, wszakże z wyłączeniem własnych sióstr, co wskazuje na seksualnie motywowany charakter tej deformacji (Haselton i Buss, 2000). Druga strona konfliktu o seks to silniejsza zazdrość seksualna mężczyzn niż kobiet, wynikająca z niepewności ojcostwa (zob. rozdz. 13.1).

20.4.2. Konflikt o uczucia

Tak jak mężczyznom bardziej zależy na seksie, tak kobietom bardziej zależy na uczuciach - doświadczaniu i okazywaniu zaangażowania emocjonalnego w związek. Tak jak mężczyźni przeceniają zainteresowanie kobiet seksem, tak kobiety nie doceniają stopnia emocjonalnego zaangażowania mężczyzn (Haselton i Buss, 2000). Zachowują się więc tak, jakby mężczyzna zawsze za mało okazywał uczucia. Nieokazywanie uczuć - jak brak telefonu po seksie poprzedniego wieczora - oraz udawanie zaangażowania są też boleśniejsze dla kobiet niż dla mężczyzn (Haselton et al., 2005). Powody tych konfliktów o uczucia można wywieść zarówno z kulturowych stereotypów płci, jak i z myślenia ewolucjonistycznego przyjmującego za punkt wyjścia większe nakłady rodzicielskie kobiet niż mężczyzn, a w związku z tym i większą zależność tych pierwszych od drugich (w ewolucyjnej przeszłości) niż odwrotnie.

20.4.3. Konflikt o władzę

Ostatni wielki konflikt płci dotyczy władzy. Niemal wszystkie znane cywilizacje przeszłe i teraźniejsze to kultury **patriarchalne,** w których władza należy do mężczyzn - od faraonów (którzy prawie zawsze byli mężczyznami) i cezarów (zawsze), przez średniowieczną Francję (tzw. prawo salickie zakazywało dziedziczenia tronu przez kobiety), do współczesnej Polski, gdzie zaledwie 20% parlamentarzystów stanowią kobiety, a najwyższą władzę wykonawczą tylko przez kilkanaście miesięcy sprawowała ich przedstawicielka (premier Hanna Suchocka). Co prawda, niektórzy antropologowie twierdzą, że kiedyś, dawno temu, panował matriarchat, gdzie władza należała do kobiet (Krzak, 2007), dowody na to sąjednak nikłe i sprowadzają się do wykopalisk licznych figurek kobiecych z silnie uwydatnionymi cechami płci i braku podobnych figurek męskich. Tak czy inaczej, pozostałości uroczystych pochówków świadczących o wysokiej pozycji osoby zmarłej z każdego okresu przeszłości dotyczą raczej mężczyzn niż kobiet.

Od wieków jest więc władza uznawana za rzecz męską, niczym broda. W świetle licznych metaanaliz wykonanych przez Alice Eagly i jej współpracowników nad kobietami i mężczyznami sprawującymi przywództwo owa „męskość" władzy okazuje się zupełną fikcją. Metaanalizy przedstawione w tabeli 20.10 dowodzą, że mężczyźni nieco częściej wyłaniają się jako spontaniczni liderzy grup, choć zależy to od rodzaju przywództwa. Mężczyźni częściej wyłaniają się jako liderzy zadaniowi skupiający się na podwyższaniu skuteczności działań grupy, natomiast kobiety - jako liderzy społeczno-emocjonalni skoncentrowani na utrzymywaniu dobrych relacji między jej członkami. Oczywiście jest to zgodne ze sprawczością stereotypu męskości, a wspólnotowością stereotypu kobiecości. Stereotypy te każą też przewidywać, że bardziej interpersonalnie zorientowane kobiety będą preferować „miękki" czy demokratyczny i partycypacyjny styl kierowania, podczas gdy zadaniowo zorientowani mężczyźni - styl bardziej autokratyczny i dyrektywny. Niemniej wyniki z tabeli 20.10 wskazują, że na ogół różnic takich się nie stwierdza, szczególnie w badaniach organizacyjnych dotyczących zachowań faktycznych liderów, którzy zwyczajną drogą osiągnęli swoją pozycję w miejscu pracy. Obserwuje się je natomiast w badaniach laboratoryjnych i centrach oceny pracownika (*assessment center),* gdzie mężczyźni i kobiety zostają arbitralnie przydzieleni do

roli przywódcy bądź opisują własny styl kierowania. Eagly i Johnson wyjaśniają owe różnice tym, że w badaniach laboratoryjnych i centrach oceny autostereotyp płci do pewnego stopnia dyktuje człowiekowi, co czynić (lub mówić) należy, natomiast w rzeczywistych organizacjach wpływ ten zanika, gdyż ważniejsze staje się oddziaływanie wymagań obowiązujących w konkretnej organizacji, na danym stanowisku.

Podobne wyniki przyniosły metaanalizy nad bardziej modnymi współcześnie stylami sprawowania przywództwa - transformacyjnym (charyzmatyczne przywództwo na ciężkie czasy i zmiany w organizacji), transakcyjnym (przywództwo na czasy normalne, za pośrednictwem wyjaśniania zadań, nagradzania i poprawiania podwładnych) i typu *laissez-faire* (wycofywania się z rzeczywistego kierowania zespołem). Jak wynika z danych zawartych w tabeli, różnice płci okazują się tutaj niewielkie i niekonsekwentne. Najsilniejszym jednak ciosem dla stereotypu władzy jako „sprawy męskiej" są porównania dotyczące efektywności kobiet i mężczyzn w roli lidera czy przełożonego. Kiedy badani oceniali identycznie im opisanych (z wyjątkiem płci) liderów, ujawniła się bardzo słaba przewaga mężczyzn. Jest ona wszakże skutkiem stereotypu, ponieważ różnica ta całkowicie zanika, kiedy zmierzyć efektywność faktycznych liderów, szczególnie za pomocą obiektywnych wskaźników produkcji lub sprzedaży. Stereotyp władzy jako sprawy męskiej okazuje się zatem niedorzeczny i doprowadza społeczeństwa do poważnych strat, blokując dostęp do władzy kobietom, które są do jej sprawowania nie mniej (i nie bardziej) uzdolnione od mężczyzn.

Tabela 20.10. Zróżnicowanie płci pod względem funkcjonowania w roli lidera w świetle najważniejszych metaanaliz

Zmienna		%
Przejmowanie roli lidera[1]		
Ogółem	0,32	62
Lidera zadaniowego	0,41	66
Lidera społecznego	-0,18	43
styl sprawowania władzy®		
Zadaniowy ogółem	0,00	50
w organizacjach	-0,02	49
w centrum oceny	0,08	52
w laboratorium	0,19	58
Społeczny ogółem	-0,04	49
w organizacjach	0,01	50
w centrum oceny	-0,25	40
w laboratorium	-0,37	36
Transformacyjny	-0,10<[3]>	46
Transakcyjny	od -0,13 do 0,27<[3]>	od 45 do 61
Laissez-faire	0,16[3]	56
Skuteczność w roii przełożonego		
Przełożeni w organizacjach	-0,02[4]	49
Opisy liderów	0,06<[5]>	52

Dodatnie wartości *d* oznaczają przewagę mężczyzn, wartości ujemne - przewagę kobiet; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża; % - odsetek mężczyzn znajdujących się powyżej lub poniżej mediany (odsetek kobiet dopełnia go do 100%).

Źródła: (1) Eagly i Karau, 1991; (2) Eagly i Johnson, 1990; (3) Eagly, Johansessen-Schmidt i van Engen, 2003; (4) Eagly, Karau i Makhijani, 1995; (5) Eagly, Makhijani i Klonsky, 1992.

Stereotyp kobiecości obejmuje wspólnotowość (koncentrację na relacjach społecznych, innych ludziach i uczuciach), a także jej nadmiar (wspólnotowość niepohamowaną) oraz niedostatki sprawczości. Stereotyp męskości obejmuje sprawczość (koncentrację na zadaniach, awansie i zdobywaniu zasobów, ambicję i agresywność), a także jej nadmiar (sprawczość niepohamowaną) oraz niedostatki wspólnotowości. Stereotypy te są szeroko podzielane w różnych kulturach i mają ambiwalentny charakter. Nakazowy wydźwięk stereotypu kobiecości jest silniejszy od wydźwięku stereotypu męskości. Liczne badania podsumowywane za pomocą metaanaliz dowodzą, że faktyczne różnice między płciami są duże tylko w nielicznych dziedzinach (motoiyka, seks i agresja); w innych pozostają umiarkowane (komunikacja i zachowania społeczne) albo małe (jak cechy osobowości). W wielu dziedzinach różnice te są bardzo małe lub nie pojawiają się wcale (szczęście, samoocena, sposób i skuteczność sprawowania władzy). Różnice płci są najlepiej wyjaśniane przez trzy teorie: koncepcje zróżnicowanej socjalizacji, ewolucjonistyczne i społeczno-strukturalne. Każda z nich lepiej radzi sobie z pewnymi rodzajami faktów, z którymi gorzej radzą sobie pozostałe teorie. Każda zachowuje też specyficzną wartość heurystyczną, czyli zdolność do generowania hipotez, które trudno byłoby wyprowadzić z pozostałych teorii. Konflikt płci dotyczy trzech dziedzin: seksu (mężczyźni chcą go więcej niż kobiety), uczuć (kobiety chcą ich więcej) oraz władzy (zwykle mężczyźni chcą więcej, choć ostatnio to się zmienia).

Kluczowe pojęcia

Androcentryzm
Androgynia
Anoreksja
Asymetria stereotypów płci
Esencjalizm
Konflikt płci
- o seks
- o uczucia
- o władzę

Lęk przed sukcesem
Matriarchat
Metaanaliza
Odwet na sprawczych kobietach
Patriarchat
Podwójny standard
Polaryzacja rodzaju
Samouprzedmiotowienie
Seksizm dobrotliwy
Seksizm wrogi
Statystyka *d*
Stereotypy płci
Teoria strukturalno-społeczna
Typizacja rodzajowa

Literatura uzupełniająca

Brannon, L. (2002). *Psychologia rodzaju,* przekł. M. Kacmajor. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Buss, D.M. (2000). *Ewolucja pożądania. Jak ludzie dobierają się w pary,* przekł. B. Wojciszke, A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Harris, J.R. (2000). *Geny czy wychowanie. Co wyrośnie z rasowych dzieci i dlaczego,* przekł. A. Polkowski. Warszawa: Santorski & Co.

Mandal, E. (2000). *Podmiotowe i interpersonalne konsekwencje stereotypów związanych z płcią.* Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.

Wojciszke, B. (red.) (2002). *Kobiety i mężczyźni. Odmienne spojrzenia na różnice.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B. (2010). *Sprawczość i wspólnotowość. Podstawowe wymiary spostrzegania społecznego.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Słownik

Adaptacja (*adaptation*): (1) w psychologii ewolucyjnej - ewolucyjnie wykształcony, dziedziczony wzorzec zachowania lub reakcji psychicznych ułatwiający w przeszłości gatunku rozwiązanie jakiegoś konkretnego problemu (np. pozyskanie partnera seksualnego), a przez to nasilający szansę sukcesu reprodukcyjnego; (2) w psychologii percepcji, emocji i szczęścia - dostosowanie się do jakiegoś bodźca lub stanu rzeczy, prowadzące do postępującego osłabienia początkowej reakcji na bodziec.

Afektywno-wzmocnieniowy model atrakcyjności *(reinforcement-affect model of attraction):* koncepcja zakładająca, iż -> atrakcyjność innej osoby jest funkcją proporcji pozytywnych wzmocnień (nagród) skojarzonych z tą osobą.

Afiliacja (*affiliation*): dążenie do kontaktu z innymi.

Agresja (*aggression*): zachowanie ukierunkowane na zadanie cierpienia innemu człowiekowi, który jest motywowany do uniknięcia tegoż.

Agresja instrumentalna (*instrumental aggression)*-. —> agresja, przy której cierpienie ofiary służy sprawcy jedynie jako instrument do osiągnięcia jakiegoś innego celu.

Agresja wroga *(hostile aggression*): —» agresja, przy której cierpienie ofiary jest głównym bądź jedynym celem sprawcy.

Akceptowanie jako podstawa władzy *(referent power*): zdolność przełożonego do wywoływania u podwładnych poczucia, że są przezeń akceptowani, doceniani i lubiani.

Akomodacja (*acommodation*): zmiana struktury wiedzy w taki sposób, by dopasować ją do nowej, sprzecznej z nią informacji.

Aktywizacja *(activation):* uczynnienie jakiejś informacji (np. —» schematu poznawczego), jej przejście z pamięci długotrwałej do pamięci operacyjnej, roboczej. A. oznacza zmianę stanu funkcjonalnego informacji, która z wiedzy latentnej, „nieczynnej", przeradza się w wiedzę pamięciowo dostępną, aktualnie przez nas używaną.

Altruizm *(altruism):* szczególny rodzaj zachowania pomocnego, który albo nie przynosi żadnych korzyści samemu sprawcy, albo przynosi mu straty.

Analiza archiwalna (*archive analysis):* analiza danych zebranych lub wytworzonych w trakcie naturalnych czynności ludzi, a nie dla celów badania naukowego.

Amdrocemtryzm *(androcentrism):* stawianie męskiego doświadczenia w centrum kultury i traktowanie go jako miarę bycia człowiekiem, normę i wzorzec (doświadczenie kobiece to odstępstwo od tego pożądanego wzorca).

Androgynia *(androgyny):* utożsamianie się przez jednostkę z cechami zarówno stereotypowo męskimi, jak i kobiecymi.

Anoreksja *(anorexis):* jadłowstręt, zaburzenie jedzenia.

Arbitraż *(arbitrage):* rozstrzygnięcie konfliktu między stronami przez jakąś trzecią stronę (np. sąd).

Asertywne taktyki autoprezentacji *(assertive self--preseniation):* zachowania autoprezentacyj-

ne ukierunkowane na zbudowanie, pozyskanie, utrwalenie jakiejś nowej tożsamości naszej osoby, głównie -> ingracjacja, -» autopromocja, -» autopromocja przez skojarzenie i -» świecenie przykładem.

Asertywność (*assertiveness*): umiejętność obrony własnych praw, interesów i poglądów bez uciekania się do agresji.

Aspekt kompetencji i kontroli *{aspects of competence and control)-,* dwa rodzaje informacji dostarczanych przez nagrody i kary: o osiągniętym poziomie sprawności i o powodach działania.

Asymetria **aktor-obserwator** *{actor-observer asymmetry*): skłonność wykonawcy działania (aktora) do upatrywania jego przyczyn w czynnikach sytuacyjnych, a obserwatora tego samego działania do upatrywania jego przyczyn w osobowości wykonawcy.

Asymilacja *{assimilation)-,* zmiana sądu o jakimś obiekcie w taki sposób, że staje się on podobny do własnej postawy, schematu lub oczekiwania bądź też do bodźców kontekstowych współwystępujących z ocenianym obiektem.

„A to nie wszystko" *{and-that 's-not-all)*: technika wpływu społecznego polegająca na zaopatrzeniu propozycji w jakąś dodatkową atrakcję, która czyni ją bardziej kuszącą i utrudnia krytyczne myślenie o niej.

Atrakcyjność interpersonalna *{interpersonal attraction*): pozytywna —» postawa w stosunku do innego człowieka.

Atrybucje *{attributions)-,* wnioski o przyczynach zdarzeń i przyczynach zachowań ludzi (także własnych).

Autoafirmacja *{self-affirmation):* potwierdzanie integralności, czyli ogólnej wartości własnej osoby, szczególnie przez ekspresję i obronę wartości, z którymi jednostka się utożsamia, bądź dzięki skupieniu uwagi na silnych stronach własnej osoby.

Autokoncentracja *{objective self-awareness, self--focus):* stan skupienia świadomej uwagi na sobie (w przeciwieństwie do skupienia jej na jakimś elemencie otoczenia).

Autokratyczny styl kierowania *{autocratic style of leadership):* dyrektywny styl kierowania grupą, gdzie lider sam podejmuje decyzje, jest zorientowany na zadanie i realizację wyniku.

Automatyczne przetwarzanie informacji *{automatic information processing):* przetwarzanie danych mimo lub wbrew woli i bez intencji podmiotu, który jest nieświadomy jego występowania; jest ono bezwysiłkowe, szybkie i nie pochłania operacyjnych zasobów umysłu (uwagi i pamięci roboczej); przeciwieństwo przetwarzania —> kontrolowanego.

Autoprezentacja *{self-presentation, impression--management):* kształtowanie (kontrola) sposobu, w jaki spostrzegają nas inni ludzie; manipulacja wrażeniem wywieranym na innych.

Autopromocja *{self-promotion):* przedstawianie siebie jako osoby kompetentnej.

Autopromocja przez skojarzenie *{self-promotion by association):* podwyższanie swojej wartości przez kojarzenie własnej osoby z pozytywnymi, a rozkojarzenie z negatywnymi zdarzeniami lub osobami.

Autorytaryzm *{authoritarianism):* osobowościowo uwarunkowana skłonność do przyjmowania ideologii faszystowskiej, wyrażająca się przede wszystkim w bezkrytycznym zaufaniu do autorytetów; w nowszym ujęciu - grupowe dążenie do porządku i zbiorowego poczucia bezpieczeństwa w reakcji na spostrzegane zagrożenie dla grupy.

Autorytaryzm prawicowy *{right-wing authoritarianism):* skłonność do bezkrytycznego ulegania autorytetom połączona z -» konwencjonalizmem i —» agresją wobec tych, którzy sprzeciwiają się autorytetom i konwencjom.

Autoschemat *{self-schema):* dobrze wykształcona wiedza na własny temat w dziedzinie, którą człowiek uważa za istotną i w której formułuje krańcowe sądy o sobie.

Au to weryfikacja *{self-verification):* dążenie do zgodności między już istniejącymi przekonaniami o sobie, a nowo nadchodzącymi informacjami na własny temat.

Badania eksploracyjne *{exploratory research):* badania, w których próbuje się wstępnie rozpoznać występujące w danej dziedzinie zależności; zwykle są to badania korelacyjne.

Badania korelacyjne *{correlational study):* badania polegające na pomiarze dwóch lub więcej zmiennych i statystycznym szacowaniu ich współzmienności (korelacji).

Badania podstawowe *{basic research):* badania ukierunkowane na wykrywanie ogólnych prawidłowości w jakiejś dziedzinie (niezależnie od ich pożytków praktycznych).

Badania stosowane *{applied research):* badania ukierunkowane na rozwiązanie jakiegoś konkretnego problemu praktycznego.

Badania weryfikacyjne *{hypothesis testing research):* badania ukierunkowane na weryfikację (sprawdzenie) konkretnych hipotez.

BATNA *{Best Alternative to Negotiated Agreement):* jedna ze strategii -> przetargu pozycyjnego polegająca na zapewnieniu sobie jak najlepszej alternatywy dla aktualnie negocjowanego porozumienia.

Bezpieczny styl przywiązania *{secure attachment style):* styl przywiązania cechujący się poczuciem bezpieczeństwa, ufnością do partnera i przekonaniem, że będzie on kontynuował udzielanie nam wsparcia.

Bezwiedny egotyzm *{implicit egotism*): nieświadome przenoszenie pozytywnego stosunku do własnej osoby na dowolny obiekt z nią skojarzony.

Błąd próby *{sampling error):* niereprezentatywność badanej próby dla populacji, na którą badacze chcą uogólniać uzyskane przez siebie wyniki; nieformalnie - zróżnicowanie różnych prób badanych.

BMI *{Body Mass Index):* wskaźnik masy ciała, który oblicza się, dzieląc wagę (w kilogramach) przez wzrost (w metrach) podniesiony do kwadratu.

Bulimia *{bulimia):* zaburzenie jedzenia, w którym występują epizody niepohamowanego jedzenia na zmianę z celowym wywoływaniem u siebie wymiotów.

Burza mózgów *{brainstorming):* grupowe rozwiązywanie problemów polegające na wspólnym tworzeniu ich rozwiązań w warunkach odroczenia oceny jakości pomysłów (najpierw jak najwięcej pomysłów, potem ich ocena).

Bytowość grupy *{group entitativity):* stopień, w jakim jakaś grupa jest spostrzegana jako odrębny byt, czyli realna całość, której członkowie są ze sobą powiązani.

Centralny tor perswazji *{central route to persuasion):* trwała zmiana postawy na mocy przemyślanego i świadomego przetwarzania informacji zawartej w przekazie. Zależy od jakości argumentacji, wymaga motywacji i warunków do myślenia o argumentach. Przeciwieństwo -> peryferyjnego toru perswazji.

Charyzmatyczny (transformacyjny) przywódca *{charismatic leader, transformational leader):* przywódca, który głosi dalekosiężną wizję zmian na lepsze, budzi zaufanie i nadzieje na jej realizację, obdarzony jest osobowością przyciągającą uwagę i dużymi umiejętnościami społecznymi.

Ciemna trójka *{dark three):* trzy antyspołeczne cech osobowości: -» makiawelizm, —> narcyzm, -» psychopatia.

Czasowa asymetria wartości *{time asymmetry of value):* większa subiektywna wartość zdarzeń przyszłych niż przeszłych (jednakowo oddalonych od teraźniejszości).

d Cohena *{Cohen's d):* statystyka oznaczająca standaryzowaną wielkość różnicy między dwiema grupami; jest to różnica między średnią jednej i drugiej grupy podzielona przez wspólne odchylenie standardowe obu grap; *d* = 0,20 - różnica mała; *d* = 0,50 - różnica umiarkowana; *d* = 0,80 - różnica duża.

Dehumanizacja *{deh umanizatioń):* odmawianie pełni ludzkich własności i praw członkom grap obcych (w szczególności własnym ofiarom).

Demokratyczny styl kierowania *{democratic style of leadership):* styl kierowania grapą polegający na dopuszczaniu podwładnych do współudziału w decyzjach, z koncentracją lidera na relacjach społecznych wewnątrz grupy.

Deprecjacja grup obcych *{outgroup derogation):* obniżanie wartości członków grup społecznych, do których samemu się nie należy.

Desensytyzacja *{desensitizatioń):* osłabienie reakcji fizjologicznej i emocjonalnej na bodziec wskutek dużej częstości jego pojawiania się.

Dialog *{dialog):* aktywna i konstruktywna reakcja na niezadowolenie z bliskiego związku, polegająca na próbach usunięcia problemu i utrzymania związku w dobiym stanie.

Dobór naturalny *{natural selection):* zróżnicowanie liczby potomstwa wydawanego przez różne typy genetyczne z tej samej populacji; główny mechanizm ewolucji.

Dobór płciowy *{sexual selection):* zróżnicowanie zdolności zdobywania partnera seksualnego uwarunkowane —» preferencjami heteroseksualnymi (wybieraniem partnera o większych szansach na sukces reprodukcyjny) oraz -» rywalizacją wewnątrzpłciową (zwyciężaniem osobników płci własnej we współzawodnictwie o dostęp do płci przeciwnej).

Dobrostan *{well-being):* szczęście - doświadczanie radości i zadowolenia w połączeniu z poczuciem, że własne życie jest dobre, sensowne i wartościowe.

Dogmatyzm *{dogmatism):* sztywność poglądów i ich niepodatność na zmianę pod wpływem myślenia czy nowych informacji.

Dostępność chroniczna *{chronic accessibility):* stale podwyższona dostępność pamięciowa jakiejś struktury wiedzy wskutek częstego jej używania.

Dostosowanie *{adjustment):* w sytuacji konfliktu - postępowanie maksymalizujące interesy drugiej strony kosztem interesów własnych.

„Drzwiami w twarz" *{door-in-the-face):* nieproszone ustępstwo - wzrost szansy spełnienia jakiejś prośby przez osobę, która uprzednio odmówiła spełnienia jakiejś innej, zwykle większej prośby tego samego człowieka - technika negocjacji i wpływu społecznego nazywana także ustępowaniem ze skrajnej pozycji.

Dwuczynnikowa teoria miłości *{two-component theory of love):* koncepcja zakładająca, że miłość (namiętna) składa się z pobudzenia emocjonalnego (które może pochodzić z różnych źródeł) i in-

terpretacji przypisującej owo pobudzenie osobie, która stanowi obiekt namiętności.

Dwuczynnikowy model perswazji *{two-factor model of persuasion)-,* koncepcja zakładająca, że perswazja jest skutkiem (iloczynem) tendencji do odbierania przekazu (obdarzania go uwagą i rozumienia jego treści) oraz tendencji do ulegania mu.

Dylemat autentyczności (<*authenticity dilemma):* dylemat autoprezentacyjny - czy przedstawiać się w sposób pożądany przez audytorium, ale nieprawdziwy, czy też w sposób prawdziwy, ale niepożądany przez audytorium.

Dylemat dóbr publicznych *{public goods dilemma):* jeden z dylematów społecznych, sytuacja, w której zwiększanie indywidualnych zysków przez każdego członka społeczności (przez brak łożenia do wspólnej puli) prowadzi do katastrofalnej straty całej społeczności (całkowitego zaniku wspólnej puli).

Dylemat ograniczonych zasobów (*common resource dilemma, commons dilemma)',* jeden z dylematów społecznych, sytuacja, w której zwiększanie indywidualnych zysków przez każdego członka społeczności (przez zabieranie dobra ze wspólnej puli) prowadzi do katastrofalnej straty całej społeczności (całkowitego wyczerpania się puli).

Dylemat skromności (*modesty dilemma):* dylemat autoprezentacyjny - czy przedstawiać siebie skromnie (inni nas polubią, ale mogą nisko nas ocenić), czy chełpliwie (inni nas nie polubią, ale mogą wyżej cenić).

Dylemat społeczny (*social dilemma):* sytuacja wyboru między maksymalizowaniem własnych zysków jednostki a zysków całej społeczności, której jednostka jest członkiem, skonstruowana w taki sposób, że maksymalizacja indywidualnych zysków prowadzi do kolektywnej katastrofy (nieodwracalnej straty). Występuje w dwóch odmianach: dylematu dóbr publicznych i -» dylematu ograniczonych zasobów.

Dylemat więźnia *{prisoner's dilemma):* sytuacja wy-boru pomiędzy współpracą (która jest najbardziej korzystna dla wszystkich zainteresowanych stron, ale naraża na wykorzystanie przez innych, jeżeli zachowają się rywalizacyjnie) a rywalizacją (która jest mniej korzystna, ale zabezpiecza przed wykorzystaniem).

Dylemat wspólnego pastwiska (*commons dilemma):* patrz -> dylemat dóbr publicznych.

Dyskryminacja (<*discrimination*): negatywne, często wrogie lub niesprawiedliwe zachowanie wobec osób stanowiących obiekt -» uprzedzenia, zwykle członków —» grupy obcej.

Dysonans poznawczy *{cognitive dissonance):* nieprzyjemny stan emocjonalny wywołany sprzecznością różnych własnych przekonań o tej samej sprawie lub sprzecznością między własnymi przekonaniami a postępowaniem.

Dystraktor (*distracter*): ogólnie - bodziec odwracający uwagę; w badaniach nad przetwarzaniem informacji i perswazją - dodatkowe zadanie pochłaniające zasoby operacyjne umysłu i wykonywane w trakcie zadania głównego.

EEG (*Electroencephalography*): jedna z metod neuroobrazowania mózgu; opiera się na pomiarze aktywności elektrycznej różnych części mózgu dokonywanym za pomocą elektrod (zwykle kilkunastu) umieszczonych na skórze głowy.

Efekt aureoli *{halo effect):* upozytywniający wpływ jakiejś silnej zalety osoby na spostrzeganie pozostałych jej cech.

Efekt broni *{weapon effect):* wzrost skłonności do agresji pod wpływem pojawienia się broni w sytuacji, w której okazja do agresji ma miejsce.

Efekt bumerangowy *{boomerang effect):* efekt odwrotny do zamierzonego, szczególnie zmiana postaw odbiorcy odwrotna do zamierzonej przez nadawcę.

Efekt bycia lepszym niż przeciętnie *{better-than--average effect):* skłonność większości ludzi do uważania siebie samych za lepszych niż przeciętnie pod niemal każdym względem, szczególnie . silnie wartościującym.

Efekt cocktail-party *{cocktailparty effect):* łatwiejsze zauważanie informacji dotyczących nas samych, nawet w warunkach pochłonięcia uwagi czymś innym (tak jak własne imię przebija się przez szum rozmów podczas cocktail-party).

Efekt czarnej owcy *{black-słteep effect):* silniejsze potępianie członków grup własnej niż obcej za łamanie norm społecznych.

Efekt **fałszywej powszechności** *(false consensus effect):* skłonność do przeceniania częstości, z ja--ką u innych ludzi występują nasze zachowania i przekonania, a niedoceniania częstości zachowań i przekonań alternatywnych.

Efekt kameleona *{chameleon effect):* nieświadome naśladowanie tego, co robi lub czuje inna osoba (-»• mimikra).

Efekt kompensacji społecznej *{social compensation effect):* osiąganie lepszych wyników w działalności grupowej niż indywidualnej; przeciwieństwo -» próżniactwa społecznego.

Efekt Lady Makbet *{Lady Macbeth effect):* nasilona skłonność do fizycznego oczyszczania się (np. mycia rąk) po własnym niemoralnym postępku.

Efekt Lucyfera *(Lucifer effect*): przemiana zwyczajnych ludzi w sprawców zła pod wpływem odpowiednio zorganizowanej sytuacji.

Efekt młodego mężczyzny *(young male syndrom)'.* nadreprezentacja młodych (15-29 lat) mężczyzn wśród sprawców ciężkiej agresji (bójki, napady, morderstwa) i innych ryzykownych zachowań (wypadki drogowe, hazard, sporty ekstremalne).

Efekt następnego w kolejce *(next-in-the-line effect)-.* spadek uwagi przykładanej do cudzej wypowiedzi i gorsze zapamiętywanie jej treści przez osoby, które same bezpośrednio potem mają się wypowiadać.

Efekt negatywności *(negativity effect)-,* silniejsze uzależnienie ocen i sądów od informacji negatywnych niż pozytywnych (przy wyrównanej wartościowości).

Efekt obojętnego przechodnia *(bystander effect):* prawidłowość polegająca na tym, że im więcej świadków przygląda się zdarzeniu, w którym człowiekowi potrzebna jest pomoc, tym rzadziej jest ona udzielana.

Efekt odniesienia do ja *(self-reference effect*): lepsze zapamiętywanie informacji odnoszonych do własnej osoby niż do innych osób bądź przetwarzanej w inny sposób.

Efekt pierwszeństwa *(primacy effect)-,* silniejsze oddziaływanie na sąd informacji podanych jako pierwsze z kolei; większa zmiana postawy pod wpływem argumentów odebranych jako pierwsze z kolei.

Efekt przesypiania *(sleeper effect)-,* wzrost siły oddziaływania przekazu z mało wiarygodnego źródła w pomiarze odroczonym w porównaniu z pomiarem dokonanym bezpośrednio po jego odebraniu.

Efekt Romea i Julii *(Romeo and Juliet effect):* wzrost natężenia uczuć kochanków wywołany przeszkodami, szczególnie oporem ich rodziców.

Efekt samej ekspozycji *(mere exposure effect*): nasilenie lubienia osoby lub obiektu wskutek samego wzrostu częstości ich napotykania.

Efekt świeżości *(recency effect):* silniejsze oddziaływanie na sąd informacji podanych jako ostatnie z kolei (najświeższych); większa zmiana postawy pod wpływem argumentów odebranych jako ostatnie z kolei.

Efekt Wertera *(Werther effect):* wzrost liczby samobójstw w populacji pod wpływem omawianego w mass mediach samobójstwa znanej osoby.

Efekt wyjaśniania *(explanation effect):* subiektywny wzrost prawdopodobieństwa zdarzenia wskutek uprzedniego zaangażowania się w jego wyjaśnianie.

Egocentryzm *(egocentrism):* koncentracja na sobie i własnym sposobie rozumienia świata.

Egocentryzm atrybucyjny *(egocentric attributions):* przecenianie własnego wkładu w wyniki osiągane wspólnie z jakimś innym człowiekiem lub grupą.

Egoizm *(egoizm):* działanie na rzecz własnego interesu, szczególnie kosztem interesu innych.

Egotyzm atrybucyjny *(egotistic attribution, self-serving attribution):* skłonność do wyjaśniania własnych zachowań w pochlebny sposób, w szczególności upatrywanie przyczyn sukcesu w czynnikach wewnętrznych, a porażki - w czynnikach zewnętrznych.

Egzocentryczna motywacja pomagania *(egzocentric motivation):* pomaganie innym po to, by poprawić ich (a nie własny) stan.

Eksperyment *(experiment):* metoda badawcza polegająca na celowym wywoływaniu jakiegoś zjawiska (kształtowaniu jego natężenia lub częstości) za pośrednictwem manipulowania jego przypuszczalnymi przyczynami w warunkach dobrze kontrolowanych przez badaczy.

Eksperyment laboratoryjny *(laboratory experiment):* eksperyment odbywający się w laboratorium w warunkach całkowicie skonstruowanych przez badaczy.

Eksperyment naturalny *(field experiment):* eksperyment odbywający się w zwyczajnym, naturalnym otoczeniu osoby badanej, choć często modyfikowanym na potrzeby badania.

Ekstrawersja *(extraversión):* skłonność do otwartości w kontaktach społecznych, towarzyskości, asertywności, aktywności i przeżywania pozytywnych emocji; jedna z cech -» wielkiej piątki.

Empatia *(empathy):* przyjmowanie i rozumienie cudzego punktu widzenia, szczególnie w postaci współbrzmienia emocjonalnego i w odniesieniu do uczuć.

Endocentryczna motywacja pomagania *(endocentric motivation):* pomaganie innym po to, by poprawić własny stan.

Esencjalizm biologiczny *(biological essentialism):* wiara w biologicznie zdeterminowaną nieuchronność i naturalność różnic między płciami (rzadziej - osobami należącymi do różnych grup lub kategorii społecznych).

Eskalacja konfliktu *(conflict escalation):* narastanie siły konfliktu w miarę jego trwania.

Etnocentryzm *(ethnocentrism):* tendencja do odrzucania osób należących do grup kulturowo i/lub rasowo odmiennych, a akceptowania osób kulturowo podobnych; element syndromu autorytaryzmu.

Eudajmonizm *(eudaimonism):* pogląd filozoficzny, według którego ludzkie szczęście zależy od realizacji cenionych wartości i motywów.

Fachowość jako podstawa władzy (*expert power):* zdolność przełożonego do wywoływania w podwładnych przekonania, że jest ekspertem, wie lepiej, ma wiedzę i umiejętności im niedostępne.

Facylitacja społeczna *(social facilitation):* wzrost skuteczności działania (szczególnie w zadaniach łatwych) pod wpływem samej obecności innych.

Facylitator *{facilitator***); w konflikcie - bezstronna osoba, która czuwa nad przebiegiem negocjacji, ale sama nie proponuje ani nie forsuje żadnych merytorycznych rozwiązań.**

Fałszywy alarm *{false alarm):* błąd polegający na rozpoznaniu jakiegoś zdarzenia lub bodźca jako „starego", choć w rzeczywistości jest „nowy"; przejaw -» pamięci rekonstruktywnej.

Faworyzacja grupy własnej *(ingroup favorizatioń):* wzrost pozytywności ocen i zachowań grupy społecznej, do której samemu się należy.

Fazy miłości *{phases of love):* następstwo stanów, jakie przechodzi bliski związek dwojga ludzi wskutek odmiennej dynamiki —> namiętności, —» intymności i zobowiązania. Model sześciofazowy wyróżnia zakochanie, romantyczne początki, związek kompletny, miłość przyjacielską, związek pusty i rozpad.

Fiksacja *{fixation*): usztywnienie zachowania, powtarzanie zachowań niepełniących żadnych funkcji instrumentalnych (jeden z możliwych skutków frustracji).

Frustracja *{frustration*): zablokowanie jakiegoś działania celowego lub stan psychiczny wywołany takim zablokowaniem.

Funkcjonalny rezonans magnetyczny *{functional Magnetic Resonance Imaging - fMRI):* jedna z technik -» neuroobrazowania opierająca się na pomiarze ilości tlenu zużywanego przez jakąś część mózgu.

Gra „dyktator" *{dictator game):* odmiana -> gry „ultimatum", w której jedna strona dzieli jakieś dobro, druga zaś nie ma nic do powiedzenia.

Gra o sumie niezerowej *{non zero-sum game):* sytuacja, w której co najmniej dwie strony rywalizują o jakieś ograniczone dobro, choć suma zysków stron wygranych nie jest równa sumie strat poniesionych przez strony przegrane (obie strony mogą wygrać).

Gra o sumie **zerowej** *{zero-sum game):* sytuacja, w której co najmniej dwie strony rywalizują o jakieś ograniczone dobro, a suma zysków stron wygranych równa się dokładnie sumie strat poniesionych przez strony przegrane (aby jedna strona mogła wygrać, druga musi tyle samo przegrać).

Gra „ultimatum" *{ultimatum game):* sytuacja, w której jedna strona dzieli jakieś dobro, druga zaś może ten wybór zaakceptować (wtedy obie strony dostają tyle, ile przydzieliła pierwsza) bądź odrzucić (wtedy nikt niczego nie zyskuje).

Grupa eksperymentalna *{experimental group):* grupa osób badanych w warunkach eksperymentalnych, czyli poddanych oddziaływaniu -» manipulacji eksperymentalnej.

Grupa kontrolna, grupa porównawcza *{control group):* grupa osób badanych w warunkach kontrolnych, czyli niepoddanych oddziaływaniu -» manipulacji eksperymentalnej.

Grupa obca *{outgroup):* grupa społeczna, do której nie należy dana jednostka (patrz —» grupa własna).

Grupa społeczna *{social group):* dwie lub więcej osób, które komunikują się i wzajemnie na siebie wpływają, mają poczucie wzajemnej przynależności, wspólny cel i zwykle wykształcają pewną strukturę (organizację wewnętrzną grupy).

Grupa własna *{ingroup):* grupa społeczna, do której należy dana jednostka (patrz -» grupa obca).

T

Habituacja *{habituation):* zanik reakcji na jakiś bodziec wslmtek jego częstego pojawiania się.

Hamowanie społeczne *{social inhibition):* spadek skuteczności działania (szczególnie w zadaniach trudnych) pod wpływem samej obecności innych.

Hedonizm *{hedonizm):* pogląd filozoficzny, że ludzkie szczęście zależy od bilansu przyjemności i przykrości (bardzo różnie rozumianych przez poszczególne odmiany hedonizmu).

Heurystyka dostępności *{availability heuristic):* ocena częstości lub prawdopodobieństwa zdarzeń na podstawie łatwości, z jaką przychodzą nam na myśl ich przykłady, czyli egzemplarze.

Heurystyka „jak to czuję" *{how do I feel heuristic):* wykorzystywanie bieżącego nastroju jako podstawy globalnych lub złożonych sądów wartościujących (ocen).

Heurystyka reprezentatywności *{representativeness heuristic):* ocena przynależności obiektu do kategorii (klasy, rodzaju) na podstawie jego podobieństwa do typowych egzemplarzy tej kategorii.

Heurystyka symulacji *{simulation heuristic):* wydawanie sądu na podstawie umysłowej symulacji (wyobrażenia) przebiegu zdarzeń, który wydaje się tym bardziej prawdopodobny i łatwiejszy do wyobrażenia.

Heurystyka zakotwiczenia/dostosowania *{anchoring/adjustment heuristic):* ocena jakiejś wartości (liczby przypadków, częstości, prawdopodobieństwa) na podstawie punktu wyjścia w postaci jakiejś łatwo dostępnej liczby modyfikowanej stosownie do kontekstu i posiadanej wiedzy; modyfikacja jest zwykle niewystarczająca, a sąd

przesunięty w kierunku owej pierwszej liczby (zakotwiczenia).

Heurystyki sądzenia *(judgment heuristics*): reguły uproszczonego wydawania sądów (umysłowe „drogi na skróty") bez uwzględniania wszystkich informacji, na których sąd powinien się opierać.

Heurystyki uległości *(compliance heuristics*): sygnały wywołujące chwilową zmianę postaw lub zachowania, wykorzystywane bezwiednie w warunkach małej motywacji i/lub małych możliwości przetwarzania informacji (np. duża liczba argumentów, atrakcyjność nadawcy, entuzjazm współodbiorców przekazu).

Hipokryzja moralna *(moral hypocrisy*): skłonność do przedstawiania się sobie i innym jako osoba moralna bez podejmowania faktycznie moralnych działań.

Hipoteza kontaktu *(contact hypothesis)-,* hipoteza, że uprzedzenia i stereotypy ulegają redukcji w wyniku kontaktu z przedstawicielami grupy obcej.

Hipoteza selektywnej ekspozycji *(selective exposure*): hipoteza, że ludzie aktywnie unikają informacji sprzecznych z własnymi postawami, a dążą do informacji zgodnych.

Huśtawka emocjonalna *(fear-then-relief, emotional see-saw*): wzrost uległości pod wpływem ulgi przeżywanej po nagłym zaniku czynnika wywołującego strach.

Ideologia (i*deology*): podzielany przez jakąś społeczność system poglądów na to, jaki świat społeczny jest, jaki być powinien i w jaki sposób przejść od pierwszego do drugiego.

Impulsywność *(impulsivity):* mała zdolność do kontrolowania własnych emocji oraz wynikających z nich myśli i zachowań.

Indywidualizm *(individualism)-,* system przekonań opartych na założeniu, że miarą wartości jest jednostka, jej niepowtarzalność i wolność; kultury indywidualistyczne stawiają cele jednostek ponad celami grup, a tożsamość osobistą opartą na własnych osiągnięciach - ponad tożsamością społeczną wynikającą z przynależności do grupy. Przeciwieństwo -> kolektywizmu.

Informacyjny wpływ społeczny *(informational social influence*): uleganie naciskowi wywieranemu przez zachowania, opinie i oczekiwania innych wskutek przekonania jednostki, że są one słuszne i uzasadnione.

Infrahumanizacja *(infrahumanization)*: skłonność do traktowania członków grup obcych, jakby nie w pełni byli ludźmi, lecz czymś na kształt zwierząt lub maszyn.

Ingracjacja (*ingratiation*): podlizywanie się, taktyka -» autoprezentacji polegająca na pozyskiwaniu cudzej sympatii przez pochlebstwa, przysługi, eksponowanie podobieństwa poglądów i własnych sympatycznych cech.

Inklinacja pozytywna *(positivity bias):* skłonność do zakładania *a priori,* że świat (w tym ludzie) jest raczej pozytywny niż negatywny.

Inokulacja *(inoculation):* uodpornienie postawy na późniejszą kontrpropagandę przez skłonienie odbiorcy do bronienia postawy przed słabym i łatwym do odparcia atakiem.

Instrumentalna funkcja postawy *(instrumental function):* funkcja postawy polegająca na ułatwianiu realizacji celów pożądanych przez posiadacza postawy.

Instynkt *(instinct):* wrodzony (nie wymagający uczenia się) wzorzec zachowania, automatycznie wzbudzany pojawieniem się w otoczeniu odpowiednich bodźców wyzwalających.

Integracja społeczna *(social integration):* faktyczne uczestnictwo w szerszej sieci kontaktów społecznych, poczucie wspólnoty i identyfikowanie się z odgrywanymi rolami społecznymi.

Interakcje społeczne *(social interactions):* wzajemne oddziaływania jednostek w bezpośrednim kontakcie.

Internalizacja *(internalization):* uwewnętrznienie, w szczególności norm społecznych.

Interpersonalne konsekwencje stereotypu płci *(interpersonal consequences of sex stereotype) :* zróżnicowanie kobiet i mężczyzn z uwagi na sposób, w jaki są traktowani przez innych i sposób, w jaki interpretowane są ich zachowania.

Intrapersonalne konsekwencje stereotypu płci *(intrapersonal consequences of sex stereotype) :* zróżnicowanie mężczyzn i kobiet z uwagi na wykształcaną przez nich tożsamość, treści zawarte w strukturze ja oraz sposób postępowania (autoweryfikację i autoprezentację).

Intymność *(intimacy):* łagodne, pozytywne uczucia w bliskim związku dwojga ludzi wynikające ze wzajemnego wsparcia i zrozumienia; jeden ze składników miłości według —» trójskładnikowej teorii miłości.

Ja *(self):* bardzo rozbudowana i chronicznie dostępna, choć luźno zorganizowana struktura różnych ról i tożsamości społecznych, przekonań na własny temat i samoocen oraz wartości i celów uznawanych za własne.

Ja idealne *(ideal-self):* wyobrażenie siebie, jakim chciałoby się być - kierowane pod własnym adresem pragnienia, nadzieje i aspiracje (często o charakterze sprawnościowym).

Ja niezależne *(independent-self):* definiowanie siebie w indywidualnych kategoriach odróżniających jednostkę od innych ludzi.

Ja powinnościowe *(ought-self):* wyobrażenie siebie, jakim powinno się być, a więc przekonania

0 własnych obowiązkach, powinnościach i obligacjach (zwykle o charakterze moralnym).

Ja robocze *(working self-concept, active self):* ta część struktury ja, która jest w danym momencie zaktywizowana.

Ja współzależne *(interdependent-self):* definiowanie siebie w kategoriach relacji łączących jednostkę z innymi ludźmi.

Jednorodność grupy obcej *(outgroup homogeneity effect):* spostrzeganie członków grupy obcej jako bardziej jednakowych niż członkowie grupy własnej.

K.

Kapitał społeczny *(social capital*): sieć formalnych 1 nieformalnych więzi międzyludzkich opartych na zobowiązaniach i wzajemności.

Kara *{punishment*): dowolne zdarzenie, które następując po jakiejś reakcji, osłabia jej szansę występowania w przyszłości, mniej formalnie - dowolnego rodzaju strata.

Kategoryzacje społeczne *(social categorization):* skłonność do dzielenia ludzi na rodzaje lub grupy, której towarzyszy[1] tendencja do przeceniania różnic międzygrupowych i niedoceniania różnic wewnątrzgrupowych.

Katharsis *(katharsis):* rozładowanie rodzącego agresję pobudzenia dzięki wykonaniu aktu agresywnego, obserwowania cudzej agresji bądź wykonaniu jakiegoś działania zastępczego wobec agresji.

Kierat hedoniczny *(hedonic treadmill*): powracanie szczęścia do wyjściowego poziomu po zmianach sytuacji na gorszą lub lepszą wskutek zmiany oczekiwań, -» standardów oceny i -> adaptacji.

Kolektywizm *(collectivism):* system przekonań opartych na założeniu, że dobro grupy jest ważniejsze od dobra jednostki; kultury kolektywistyczne podkreślają lojalność wobec grupy własnej, poszanowanie jej norm i utrzymywanie harmonijnych relacji z jej członkami. Przeciwieństwo —»indywidualizmu.

Kompensacyjna kontrola *(compensatory control):* kompensacja spadku osobistego poczucia kontroli nad biegiem zdarzeń poprzez nasiloną wiarę, że źródło porządku tkwi gdzieś na zewnątrz (w naturze świata, w rządzie, siłach nadprzyrodzonych).

Komplementarność potrzeb *(complementarity of needs):* dopasowanie przeciwstawnych potrzeb partnerów w taki sposób, że mogą one być równocześnie zaspokajane (np. dominacja i uległość).

L

Kompromis *(compromise):* w sytuacji konfliktu - postępowanie częściowo realizujące interesy własne, a częściowo - drugiej strony.

Konflikt *(conflict):* stan sprzeczności analizowany w psychologii na różnych poziomach. K. intrapersonalny - sprzeczność motywów: realizacja jednego z nich wyklucza zrealizowanie drugiego i na odwrót. K. interpersonalny - sprzeczność działań bądź interesów dwóch lub więcej osób. K. międzygrupowy - sprzeczność działań bądź interesów dwóch lub więcej grup społecznych.

Konformizm *(conformity):* dostosowywanie przez ludzi własnych postaw, przekonań i zachowania do tego, co robi lub w co wierzy większość.

Konserwatyzm *(conservatism):* prawicowość, ideologia zakładająca, że istniejący porządek społeczny jest dobry i sprawiedliwy, co skutkuje sprzeciwem wobec zmian, gdyż te będą zapewne na gorsze.

Kontrast *(contrast):* zmiana sądu o jakimś obiekcie w taki sposób, że wydaje się on mniej podobny do własnej postawy lub jakiegoś oczekiwania bądź też do bodźców kontekstowych, czyli współwystępujących z ocenianym obiektem.

Kontrolowane przetwarzanie informacji *(controlled information processing):* przetwarzanie informacji na mocy aktu woli i intencji podmiotu, który jest świadomy jego występowania; wymaga ono wysiłku, jest stosunkowo powolne i pochłania operacyjne zasoby umysłu (uwagę i pamięć roboczą); przeciwieństwo przetwarzania -» automatycznego.

Konwencjonalizm *(convetionalism) :* silna wiara w tradycyjne normy większościowego nurtu własnego społeczeństwa połączona z uznawaniem tych konwencji za nakazy moralne.

Kooperacja *(coopération):* zachowania prowadzące do równoczesnego maksymalizowania korzyści wszystkich zainteresowanych.

Korelacja *(corrélation):* współzmienność - sytuacja, kiedy przyrostom jakiejś zmiennej A towarzyszą przyrosty (k. dodatnia) lub spadki (k. ujemna) innej zmiennej B.

Kortyzol *(cortisol):* hormon wydzielany w stanie stresu.

Krótkowzroczność alkoholowa *(alcohol my opia):* występujące po spożyciu alkoholu zawężenie uwagi do najbardziej wyrazistych bodźców sytuacyjnych.

Kultura honoru *(the culture of honor):* kultura, w której ceni się „zachowanie twarzy" i staje w obronie honoru własnego i rodziny w obliczu najmniejszej zniewagi; sankcjonuje ona agresję, nakazując ją jako właściwą reakcję na zniewagę.

Lęk przed sukcesem *ifear of succesś):* lęk i unikanie sukcesu (głównie przez kobiety) z powodu społecznego odrzucenia wywołanego łamaniem przez „kobietę sukcesu" stereotypowo kobiecych ról społecznych i utrudnień w realizowaniu potrzeby afiliacji.

Lewicowość *(leftism):* patrz -» liberalizm.

Liberalizm (*liberalism*): lewicowość, ideologia zakładająca, że istniejący porządek społeczny zawiera zbyt wiele nierówności społecznych i dlatego należy go zmienić.

Listowanie myśli *{thought listing*): rejestracja myśli, jakie przekaz perswazyjny wzbudza w odbiorcy, a następnie szacowanie treści tych myśli przez sędziów (szczególnie czy są przychylne, czy nieprzychylne przekazowi).

Lojalność *{loyalty):* bierna i konstruktywna -> reakcja na niezadowolenie z bliskiego związku; polega na przeczekiwaniu problemu w nadziei, że „samo się jakoś ułoży".

Makiawelizm *{machiavellianism):* skłonność i zdolność do umiejętnej manipulacji innymi ludźmi dla własnych korzyści połączone z cynicznym przekonaniem, że ludzie są słabi, interesowni i podatni na manipulację.

Manipulacja eksperymentalna *{experimental manipulation):* oddziaływanie przez badaczy podczas eksperymentu na występowanie lub wielkość zmiennej niezależnej.

Mediacja *{mediation):* w sensie procedury metodologicznej - wykazanie, że jakaś przyczyna (zmienna niezależna) wpływa na jakiś skutek (zmienną zależną) za pośrednictwem jeszcze innej, trzeciej zmiennej, nazywanej mediatorem.

Mediator *{mediator):* (1) w sensie metodologicznym - proces lub stan psychiczny pośredniczący między zmienną niezależną (przyczyną) a zmienną zależną (skutkiem). Znaleźć mediator jakiejś zależności to tyle, co odpowiedzieć na pytanie, dlaczego ona występuje; patrz —» moderator; (2) w konflikcie - osoba darzona zaufaniem przez obie skonfliktowane strony, występująca jako pośrednik, aby pomóc rozwiązać konflikt.

Mediatory zgodności *{mediators of consistency):* procesy psychiczne pośredniczące między postawą a zachowaniem.

Metaanaliza *{meta-analysis):* ilościowa metoda integrowania wyników różnych badań na ten sam temat, gdzie wynik jednego badania jest traktowany jako pojedyncza pozycja na liście danych, czyli jak jedna osoba w zwyczajnym badaniu.

Metamorficzne efekty władzy *{metamorphic effect of power):* zmiany, jakim ulegają ludzie sprawujący władzę.

Międzygrupowa asymetria językowa *{intergroup linguistic bias):* abstrakcyjne kodowanie (w kategoriach cech) pozytywnej informacji o członkach grupy własnej, a negatywnej - o członkach grup obcych oraz konkretne kodowanie (w kategoriach zachowań) negatywnych informacji na temat członków grupy własnej, a pozytywnych na temat członków grup obcych.

Miłość przyjacielska *{companionate love):* czwarta z -> faz miłości, cechuje się intymnością i zobowiązaniem, przy zaniku namiętności.

Mimikra *{mimicry):* nieświadome i automatyczne naśladowanie cudzych zachowań.

Minimalna sytuacja międzygrupowa *{minimal intergroup paradigm):* metoda badania procesów między grupowych polegająca na wprowadzaniu jakiegoś arbitralnego zróżnicowania osób obecnych w danej sytuacji, co pozwala im się podzielić na grupę własną („my") i obcą („oni").

Modelowanie *{modeling):* uczenie się na podstawie obserwacji zachowań innego człowieka (modela) i ich konsekwencji.

Model **pobudzenia-bilansu** *{the arousal: cost-reward model):* koncepcja zakładająca, iż pomaganie jest uwarunkowane własnym pobudzeniem emocjonalnym pomagającego (widzianym jako wywołane przykrą sytuacją odbiorcy pomocy) i rachunkiem zysków/strat związanych z różnymi sposobami redukcji tego pobudzenia.

Model utrzymywania samooceny (MUS) *{self-esteem maintenance, SEM):* teoria zakładająca, że w dziedzinach istotnych dla ja jednostka traci na samoocenie wskutek porównań społecznych z lepszymi od siebie, natomiast w dziedzinach nieistotnych dla ja zyskuje na samoocenie dzięki pławieniu się w cudzej chwale; oba te efekty nasilają się wraz ze wzrostem bliskości osoby odnoszącej lepsze niż jednostka wyniki.

Model utrzymywania znaczenia (MUZ) *{meaning maintenance model):* teoria zakładająca, że tracąc poczucie sensu w jednej dziedzinie (np. poznania albo kontroli), ludzie dokonują płynnej kompensacji, bezwiednie i natychmiastowo nasilając poczucie sensu w jakiejś innej dziedzinie (np. przynależności albo samooceny).

Moderator *{moderator, moderating variable):* czynnik (zmienna „trzecia"), który decyduje o natężeniu związku między zmienną niezależną a zależną. Znaleźć moderator to tyle, co odpowiedzieć na pytanie, kiedy (w jakich warunkach lub u jakich osób) jakaś zależność występuje, a kiedy słabnie bądź zanika; patrz —> mediator.

Moderatory zgodności *{moderators of consistency):* czynniki decydujące o zgodności-niezgodności zachowania z postawą.

Moralna ocena *{moral evaluation):* ocena, że coś jest immanentnie (samo w sobie) dobre lub złe, czemu towarzyszy uniwersalizacja (przekonanie, że jest to dobre lub złe zawsze i wszędzie) i sankcja (za dobre nagradzać, za złe karać).

Moralność *{morality):* system wartości, norm, praktyk i instytucji społecznych oraz tożsamości osobistych ukierunkowanych na ograniczenie egoizmu i nakłonienie ludzi do współpracy.

Moralny intuicjonizm *{morał intutionism):* pogląd, że oceny moralne są skutkiem świadomego i logicznego namysłu, w szczególności nad tym, jak oceniany postępek ma się do jakiejś normy lub wartości.

Moralny racjonalizm *{morał rationalism*): pogląd, że oceny moralne są skutkiem automatycznych i bezwiednych intuicji, które są silnie nasycone afektem i pojawiają się bez namysłu, na podobieństwo spostrzeżeń.

Motyw *{motive):* świadomy lub automatyczny proces nadający ludzkiemu działaniu energię i kierunek.

Motyw kontroli (*control motive*): dążenie do wpływania na bieg zdarzeń (kontrola behawioralna) lub przynajmniej zrozumienia, co na nie wpływa (kontrola poznawcza).

Motyw poznania *{cognitive motives*): grupa motywów związanych z przetwarzaniem informacji - potrzeba poznania, potrzeba domknięcia poznawczego, poszukiwanie sensu.

Motyw przynależności *{belongingness motive, afiliation*): afiliacja, dążenie do bliskich kontaktów z innymi lub przynależności do jakiejś grupy społecznej.

Motywy sprawcze *{agentic motives*): rodzina motywów związana z osiąganiem celów - sprawstwo, kontrola, osiągnięcia, dominacja.

Motywy wspólnotowe *{communal motives*): rodzina motywów związana z utrzymywaniem relacji społecznych - afiliacja, przynależność, przyjaźń, opieka, miłość.

Myślenie kontrfaktyczne *{counterfactual thinking):* myślenie hipotetyczne - co by było, choć się nie zdarzyło.

Nacjonalizm (*nationalism*): jedna z -» ideologii, zakłada, że więzi narodowe są najważniejsze dla jednostki i społeczeństwa, że mają one charakter przymusu i powinności moralnej, a lojalność narodowa powinna wyłączać wszelkie inne rodzaje więzi, ponieważ ta pierwsza jest jedyną prawomocną podstawą władzy i państwa, a własny naród jest z natury lepszy od innych.

Nadaktywacja systemu przywiązania *{overactivation of the attachment system):* przesadna reakcja na zagrożenie bliskiego związku - nadmierne skupianie się na partnerze, „wczepianie się" w niego i nadwrażliwości na sygnały odrzucenia przez partnera.

Naduzasadnienie zachowania *{overjustification):* sytuacja, w której jakiemuś zachowaniu sprzyjają czynniki zarówno wewnętrzne (motywy, preferencje, postawy), jak i zewnętrzne (nagrody, kary, - nadzór).

Nagradzanie jako podstawa władzy *{reward power):* zdolność przełożonego do wywoływania pożądanych przez podwładnych stanów lub wyzwolenia ich od stanów niepożądanych.

Nagroda *{reward):* dowolne zdarzenie, które następując po jakiejś reakcji, nasila jej szansę występowania w przyszłości; mniej formalnie - dowolnego rodzaju zysk.

Namiętność *{passion*): intensywne uczucia pozytywne lub negatywne połączone z motywacją do maksymalnego połączenia się z kochaną osobą; jeden ze składników miłości według —» trójskładnikowej teorii miłości.

Narcyzm *{narcissism):* poczucie wyższości, nierealistycznie wysokie mniemanie o sobie połączone z domaganiem się niezasłużonego podziwu od innych i agresywną nadwrażliwością na krytykę.

Nastrój *{mood):* globalny, niespecyficzny stan afektywny bez wzrostu pobudzenia emocjonalnego, wyraźnego źródła i odniesienia, stanowi kroczącą średnią niedawnych doświadczeń emocjonalnych.

Naśladownictwo *{imitation):* przejmowanie od innych osób jakichś sposobów postępowania, myślenia lub odczuwania.

Negocjacje *{negotiations):* rozwiązywanie konfliktu w drodze rozmowy i dyskusji, co przyjmuje postać -» negocjacji integracyjnych lub -» przetargu pozycyjnego.

Negocjacje integracyjne *{integrative negotiations):* negocjacje oparte na założeniu, że sytuacja konfliktowa nie ma natury gry o sumie zerowej, czyli że obie strony mogą zyskać; wymaga -» współpracy.

Nerwowo-ambiwalentny styl **przywiązania** *{anxious-ambivalent attachment style):* styl przywiązania cechujący się lękiem przed odrzuceniem i poczuciem, że partner nie zaspokaja naszych potrzeb.

Neuroobrazowanie *{neuroimaging):* grupa technik badawczych pozwalających śledzić na bieżąco aktywności poszczególnych obszarów mózgu w czasie rozwiązywania różnych, dobranych przez badaczy zadań; techniki polegają głównie na śledzeniu metabolizmu komórek nerwowych.

Neurotyzm *{neuroticism):* nasilona skłonność do przeżywania lęku, niepokoju i innych negatywnych emocji (depresji, wrogości), wrażliwość i brak stabilności emocjonalnej, jedna z cech wielkiej piątki.

Nieciągłość grupowa *{group discontinuity):* w sytuacji konfliktu - bardziej antagonistyczny przebieg konfliktów grupowych niż indywidualnych.

Niedostępność *{scarcity):* ograniczenie lub zablokowanie dostępu do jakiegoś dobra powodujące wzrost jego subiektywnej wartości.

Niewiedza wielu *{pluralistic ignorance*): sytuacja, w której świadkowie jakiegoś być może krytycznego zdarzenia stwierdzają, że nic się nie stało, na podstawie wzajemnego obserwowania swojego braku reakcji.

Niewystarczające uzasadnienie zachowania *{insufficient justifictaion):* sytuacja, w której jakiemuś zachowaniu nie sprzyjają czynniki ani wewnętrzne (motywy, preferencje, postawy), ani zewnętrzne (nagrody, kary, nadzór).

„Niska piłka" *{low ball):* technika wpływu społecznego polegająca na nakłonieniu innej osoby do zgody na propozycję i późniejszym ujawnieniu, że faktycznie nie ma ona pewnych zalet lub ma pewne, dotąd ukryte, wady.

Norma odpowiedzialności społecznej *{social responsibility norm):* oczekiwanie i nakaz pomagania tym osobom, których losy zależą od naszych działań.

Norma opisowa *{descriptive norm):* —> norma społeczna dotycząca zwykłego w danej sytuacji sposobu postępowania, czyli tego, jak postępuje większość ludzi.

Norma powinnościowa *{iniunctive norm, prescriptive norm):* -» norma społeczna mówiąca, co człowiek powinien w danej sytuacji robić - jakie postępowanie jest społecznie pożądane i moralnie słuszne.

Norma społeczna *{social norm):* reguła rządząca jakimś konkretnym zachowaniem lub ich klasą i obowiązująca wszystkich członków grupy.

Normatywny wpływ społeczny *{normative social influence):* uleganie naciskowi wywieranemu przez zachowania, opinie i oczekiwania innych dla pozyskania aprobaty lub uniknięcia odrzucenia przez nich.

Norma wzajemności *{reciprocity norm):* oczekiwanie i nakaz pomagania osobom, które pomogły nam w przeszłości.

Normy grupowe *{group norms):* reguły określające właściwe i niewłaściwe sposoby zachowania członków grupy, czyli podzielane przez grupę nakazy i zakazy co do sposobu postępowania, myślenia i odczuwania, jaki obowiązuje jej członków.

Obiektywizm pomiaru *{objectivity of measurement):* niezależność wyniku pomiaru od tego, kto go dokonuje.

Obrona ego jako funkcja postawy *{ego-defensive function):* funkcja postawy polegająca na ułatwianiu dobrego mniemania o sobie i rozwiązywania wewnętrznych konfliktów posiadacza postawy.

Obronne taktyki autoprezentacji *{protective self-presentation*): zachowania autoprezentacyjne ukierunkowane na ochronę, utrzymanie lub obronę zaatakowanej bądź zagrożonej tożsamości i wartości naszej osoby, głównie -» samoutrudnianie, -» wymówki, -» usprawiedliwienia i -> przeprosiny.

Obserwacja *{observation):* kategoryzacja i zapis ludzkich zachowań (lub ich śladów, np. archiwalnych) bez prób wpływania na ich przebieg.

Obserwacyjna samokontrola zachowania *{self-monitoring):* dyspozycyjna (osobowościowo uwarunkowana) tendencja do obserwacji własnego zachowania i dostosowywania go do bieżących warunków, w szczególności oczekiwań innych osób.

Odraczanie gratyfikacji *{delay of gratification):* zdolność do działania na rzecz pozyskania nagród lub uniknięcia kar odroczonych w czasie (szczególnie kosztem porzucenia pokusy wzmocnień natychmiastowych, ale mniejszych).

Orientacja defensywna (obronna) *{defensive orientation):* nastawienie na obronę poczucia własnej wartości w sytuacjach uniemożliwiających orientację sprawczą (tj. kontrolowanie biegu wydarzeń i realizację celów zewnętrznych).

Orientacja na dominację społeczną *{social dominance orientation):* skłonność do uważania nierówności międzygrupowych za uzasadnione i pożądane, a w konsekwencji spostrzeganie pewnych grup społecznych jako zasadnie nadrzędnych i do-minujących nad innymi, gorszymi grupami.

Orientacja socjoseksualna *{sociosexual orientation):* otwarta orientacja oznacza pozytywny stosunek do przelotnego seksu bez głębokich uczuć i wyłączności.

Orientacje społeczne *{social orientations):* preferowane przez ludzi sposoby podziału dóbr (między sobą a innymi) w sytuacji konfliktu o ograniczone zasoby.

Orientacyjna funkcja postawy *{object-apprisal function*): funkcja postawy polegająca na ułatwieniu orientacji w wartości jej obiektu i obiektów z nim powiązanych.

Osobowość typu A *{type A personality):* skłonność do udowadniania własnej wartości poprzez kolejne osiągnięcia połączona z drażliwością i niecierpliwością oraz łatwością wpadania w gniew z powodu poczucia swojej nieadekwatności.

Ostracyzm *{ostracism):* wykluczanie jednostki przez jakąś grupę ze swego kręgu.

Otwartość na doświadczenie *{openess to experience):* skłonność do otwartości na nowe idee i doświadczenia, szerokich zainteresowań i fantazjowania; jedna z cech -» wielkiej piątki.

Pamięć rekonstruktywna *{reconstructive processing, generative memory):* wnioski wyciągnięte ze schematów lub innych struktur wiedzy, su-

biektywnie zapamiętywane i przypominane jako zaobserwowane fakty.

Pamięć reproduktywna *{reproductive memory):* pamięciowy zapis rzeczywiście zaobserwowanych faktów.

Paradoksalny efekt kontroli umysłowej *{ironie effect of mental control):* wzrost umysłowej dostępności jakichś myśli lub stanów wskutek prób ich zahamowania.

Patriotyzm *{patriotism*): przywiązanie i pozytywny stosunek do własnego narodu, jeden z rodzajów —»tożsamości społecznej.

Perswazja *(persuasion):* zmienianie postaw odbiorców za pomocą przekazów.

Peryferyjny tor perswazji *(perihpheral route to persuasion):* nietrwała zmiana postawy na mocy ulegania nie argumentom perswazyjnym, lecz heurystykom uległości sugerującym pozytywny lub negatywny stosunek do stanowiska oferowanego w przekazie. Przeciwieństwo centralnego toru perswazji.

Pesymistyczny styl wyjaśniania *(pessimistic style of attribution):* wyjaśnianie własnych porażek przyczynami wewnętrznymi, stałymi i globalnymi, czynnik ryzyka depresji.

Pławienie się w cudzej chwale *(basking in reflected glory):* wzrost samooceny pod wpływem bliskości osoby odnoszącej sukcesy (zwykle w dziedzinie, w której sam podmiot nie aspiruje do osiągnięć).

Poczucie kontroli *(locus of control):* przekonanie, że to, co się dzieje, zależy od nas samych (wewnętrzne poczucie kontroli) bądź też od jakichś innych czynników, na które nie mamy wpływu (zewnętrzne poczucie kontroli).

Podstawowe typy relacji społecznych *(fundamental types of social relations) :* cztery jakościowo odmienne i zorganizowane według odrębnych zasad typy stosunków, łączących ludzi prawdopodobnie we wszystkich społeczeństwach: -» relacja wspólnotowa, -> r. hierarchiczna, -> r. równościowa i —» r. wymiany rynkowej.

Podstawowy błąd atrybucji *(fundamental attribution error):* skłonność do przypisywania cudzych zachowań czynnikom wewnętrznym (związanym z osobowością wykonawcy) przy niedocenianiu roli sytuacyjnych wyznaczników zachowania (takich jak wymagania roli lub oczekiwania innych ludzi).

Podwójny standard *(double standard):* silniejsze potępienie pozamałżeńskiego seksu kobiet niż mężczyzn.

Polaryzacja grupowa *(group polarization effect):* zajmowanie przez grupę bardziej skrajnego stanowiska niż to, które jej członkowie osiągnęliby (po uśrednieniu), działając w pojedynkę.

Polaryzacja rodzaju *(gender polarization):* traktowanie męskości-kobiecości jako przeciwstawnych biegunów tego samego wymiaru, przy uznawaniu samego wymiaru za kluczową własność ludzkiej osobowości i jego bardzo szerokim zdefiniowaniu.

Polaryzacja rozbieżności *(polarization of disagreement):* w sytuacji konfliktowej - tendencja każdej ze stron do spostrzegania stanowiska drugiej strony jako bardziej krańcowego, niż ono jest w rzeczywistości.

Pomocność, zachowanie pomocne *(helping behavior):* działanie ukierunkowane na spowodowanie jakiejś korzyści innego człowieka.

Poprzedzanie *(priming):* patrz —» prymowanie.

Porównania społeczne *(social comparisons):* porównania siebie z innymi.

Postawa *{attitude):* względnie stała skłonność człowieka do pozytywnego lub negatywnego wartościowania jakiejś osoby, obiektu lub zdarzenia.

Postawa utajona *(implicit attitude):* postawa oparta na skojarzeniach, jakie łączą jej obiekt z innymi treściami; może powstawać automatycznie w wyniku współwystępowania lub podobieństwa, może być częściowo lub całkowicie nieświadoma.

Potrzeba domknięcia poznawczego *(need for cognitive closure):* tendencja do osiągnięcia subiektywnie pewnej wiedzy kończąca przetwarzanie informacji.

Poznawcza kontrola agresji *(cognitive control of aggression):* regulacja zachowania agresywnego na podstawie własnych norm i przewidywanych skutków działań.

Poznawcze reakcje na przekaz *(cognitive responses in persuasion):* przychylne i nieprzychylne przekazowi myśli i uczucia, jakie wywołuje on u odbiorcy.

Pozorant *(confederate, accomplice):* współpracownik badaczy występujący w roli osoby badanej i zachowujący się zgodnie z ich instrukcją.

Pozycja społeczna *(socialposition):* miejsce w grupie związane z funkcją, jaką osoba je zajmująca spełnia wobec całej grupy.

Prawicowość (*rightists*): patrz —» konserwatyzm.

Prawomocność jako podstawa władzy *(legitimate power):* zdolność przełożonego do wywoływania u podwładnych poczucia obligacji i odpowiedzialności, opierająca się na wspólnie wyznawanych normach.

Prawo Yerkesa-Dodsona (*Yerkes-Dodson law):* teza, że przyrosty mobilizacji prowadzą początkowo do wzrostu, a potem do spadku sprawności działania (I prawo) oraz że punkt załamania się wzrostu występuje wcześniej (przy miiiejszym

wzroście mobilizacji) dla zadań trudnych niż łatwych (II prawo).

Preferencje heteroseksualne (*heterosexual preferences*): upodobania adresowane do partnerów seksualnych płci przeciwnej, jeden z mechanizmów -> doboru płciowego.

Procesualny model perswazji *(procesual model of persuasion):* teoria zakładająca, że zmiana postawy jest łącznym rezultatem zauważenia przekazu, jego zrozumienia, ulegania mu, utrzymania zmiany postawy i wprowadzenia jej w zachowanie.

Projekcja *{projection*): (jako mechanizm obronny) tendencja do przypisywania innym ludziom własnych niechcianych cech lub motywów.

Projekcja społeczna *(socialprojection):* skłonność do zakładania, że inni ludzie są podobni do nas samych, przypisywanie im własnych cech lub poglądów.

Prospołeczne zachowania *(prosocial behavior):* działania ukierunkowane na korzyści pozaosobiste - dobro innych jednostek, społeczności, ogółu.

Prototyp *(prototype*): idealny egzemplarz —» schemat, będący jego najlepszym spełnieniem.

Prototypowośc *(prototypicality rule):* ważna reguła budowy schematu poznawczego; zakłada, że znaczenie schematu jest reprezentowane w postaci -» prototypu (egzemplarza idealnego), a rozpoznawanie obiektu przez pryzmat schematu polega na jego porównywaniu z prototypem.

Próba reprezentatywna *(representative sample):* wylosowana z jakiejś populacji osób próba, do której z jednakowym prawdopodobieństwem może wejść każda osoba z populacji.

Próżniactwo społeczne *(social loafing):* spadek poziomu wykonania zadań pod wpływem realizowania ich wspólnie z innymi ludźmi.

Prymowanie *(priming):* eksperymentalna aktywizacja jakiejś struktury wiedzy poprzez podprogową ekspozycję związanych z nią treści, poprzez jej ekspozycję na obrzeżach świadomości albo poprzez uwikłanie tych treści w niezależne zadanie poprzednio wykonywane przez osobę badaną.

Przemieszczenie agresji *(aggression displacement):* skierowanie —» agresji na inny (zagrożony mniejszą karą) obiekt niż ten, który wywołał -» frustrację, a więc pierwotną skłonność do agresji.

Przepływ *(flow experience):* stan szczęścia „tu i teraz" - głębokie zaabsorbowanie wykonywaną czynnością, stan bezwysiłkowej koncentracji i radości wynikający z dopasowania wysokich wymagań sytuacyjnych do dużych umiejętności osoby działającej.

Przeprosiny *(apology):* taktyka -> autoprezentacji polegająca na akceptowaniu własnej odpowiedzialności za jakąś szkodę, okazanie żalu, kompensowanie szkody ofierze.

Przetarg pozycyjny *(bargaining negotiation):* negocjacje oparte na założeniu, że sytuacja konfliktu ma charałrter gry o sumie zerowej, że wygrana jednej strony jest możliwa tylko za cenę przegranej drugiej strony.

Przymus jako podstawa władzy *(coercive power):* zdolność przełożonego do wywoływania niepożądanych przez podwładnych stanów rzeczy lub do pozbawiania ich stanów pożądanych.

Przywiązania style *(attachment styles):* wzorce nawiązywania bliskich relacji uczuciowych z innym człowiekiem; trzy podstawowe to -» bezpieczny, -» nerwowo-ambiwalentny i —» unikowy styl przywiązania.

Psychopatia *(psychopathy):* osobowościowo uwarunkowana impulsywność i skłonność do łamania norm moralnych przy bralcu empatii i lęku.

Punkt indyferencji *(indifference point):* środek skali odpowiedzi oznaczający brak zdania lub obojętność osoby badanej.

r Pearsona *(Pearson's r):* współczynnik korelacji - statystyka mierząca siłę związku pomiędzy dwiema zmiennymi ilościowymi; zmienia się w granicach od -1,00 (doskonała korelacja ujemna - kiedy jedna zmienna rośnie, druga spada w takim samym stopniu) przez 0 (brak jakiegokolwiek związku) do 1,00 (doskonała korelacja dodatnia - kiedy jedna zmienna rośnie, druga rośnie w takim samym stopniu).

Randomizacja *(randomization):* losowe rozdzielanie osób badanych do różnych -» grup eksperymentalnych lub kontrolnych.

Raport *(rapport):* subiektywne poczucie dobrego kontaktu polegające na wzajemnym obdarzaniu się uwagą (, ja obdarzam uwagą ciebie, a ty mnie"), pozytywnością („zachowujemy się przyjaźnie") i poczuciem zgrania („moje działania są skoordynowane z twoimi").

Reakcje na niezadowolenie *(responses to dissatisfaction):* cztery style reakcji partnerów (bliskiego związlcu) na niezadowolenie, które dzielą się z jednej strony na konstruktywne bądź destruktywne, z drugiej zaś - na reakcje aktywne i bierne: wyjście, -» dialog, -> lojalność i -» zaniedbanie.

Reaktancja *(reactance):* nieprzyjemny stan napięcia powstający wskutek odebrania jednostce swobody wyboru lub zagrożenia takim odebraniem.

Reaktywna dewaluacja *(reactive devaluation):* w konflikcie - automatyczne obniżenie wartości ustępstwa strony przeciwnej wskutek samego zgłoszenia owego ustępstwa.

Regresja *(régression):* prymitywizacja (powrót do rozwojowo wcześniejszych form) zachowania, szczególnie pod wpływem -» frustracji.

Rekategoryzacja *(recategorizatioń):* redukowanie uprzedzeń i stereotypów poprzez inspirowanie ludzi, by spostrzegali innych niejako przedstawicieli grupy obcej, lecz jako „egzemplarze" szerszych kategorii, do których należy też spostrzegający podmiot, albo jako przedstawicieli kategorii niewywołujących negatywnych uprzedzeń.

Relacja hierarchiczna *(authońty ranking relation):* jeden z podstawowych typów relacji społecznych; cechuje się asymetrycznym uporządkowaniem uczestników relacji w hierarchii wpływu i władzy; stojący wyżej mają więcej praw, przywilejów i obowiązków niż stojący niżej.

Relacja równościowa *(equality matching):* jeden z —> podstawowych typów relacji społecznych; uczestnicy dobierają się na zasadzie współpracy równych sobie jednostek; pilnują równowagi i wzajemności, dobra dzielą po równo.

Relacja wspólnotowa *(communal sharing relation):* jeden z -» podstawowych typów relacji społecznych; uczestnicy takiej relacji utożsamiają się ze sobą, traktują ekwiwalentnie, ignorują indywidualną tożsamość (liczy się jedynie wspólnota „my").

Relacja wymiany rynkowej *(market pricing relation):* jeden z -» podstawowych typów relacji społecznych; uczestnicy takiej relacji działają (i utrzymują swój związek) na zasadzie opłacalności wyznaczanej bilansem zysków i strat. Istotną rolę odgrywają siły rynkowe - popyt-podaż, cena, stopa zysku itd.

Relatywna **deprywacja** *(relative deprivation)* - względne niezaspokojenie; niska satysfakcja z jakiegoś stanu rzeczy wynikająca z porównywania stanów rzeczywistych z oczekiwaniami, w szczególności wywiedzionymi z obserwacji innych osób lub grup.

Responsywność *(responsivity):* stopień, w jakim to, co czuje, myśli lub robi jeden z partnerów, zależy od tego, co czuje, myśli lub robi drugi z partnerów interakcji, a szczególnie bliskiego związku.

Rola społeczna *(social role):* zachowania, których grupa oczekuje od osób zajmujących określoną pozycję w grupie.

Role płci *(sex or gender roles):* społecznie podzielane oczekiwania co do zachowań pożądanych u kobiety i u mężczyzny.

Romantyczne początki *(romantic beginnings):* druga z —> faz miłości, cechuje się namiętnością i intymnością, a brakiem zobowiązania.

Rozpad *(dissolution):* szósta i ostatnia z —» faz miłości, cechuje się wycofaniem zobowiązania po uprzednim zaniku namiętności i intymności.

Rozproszenie odpowiedzialności *(diffusion of responsibility):* rozłożenie się odpowiedzialności za podjęcie działania na współobecne w danej sytuacji osoby.

Równanie Fishbeina *(Fishbein 's equation):* założenie, iż postawa wobec jakiegoś obiektu jest funkcją sumy iloczynu siły przekonań i oceny cząstkowej obiektu wynikającej z tego przekonania.

Ruminacja *(rumination):* automatyczne (niekontrolowane) nawracanie niechcianych myśli, zwykle negatywnych i na własny temat.

Rytuały przejścia *(rites of passage):* obrzędy inicjacyjne i okresy wstępne wymagające dużych wysiłków od osób pragnących zmienić swój status (np. na osobę dorosłą) lub wejść do jakiejś grupy społecznej.

Rywalizacja *(competition):* postępowanie ukierunkowane na osiągnięcie przewagi nad partnerem; w sytuacji konfliktu maksymalizacja własnego interesu kosztem interesu partnerów.

Rywalizacja wewnątrzpłciowa *(intra-sex competition):* rywalizacja z innymi osobnikami własnej płci o dostęp do płci przeciwnej, jeden z mechanizmów —> doboru płciowego.

Rzetelność *(reliability):* dokładność, z jaką test psychologiczny mierzy to, co faktycznie mierzy (niezależnie od tego, co miał mierzyć); patrz -» trafność.

Samokontrola *(self-control):* zamierzona i dowolna zmiana własnych reakcji.

Samoocena *(self-esteem):* afektywna reakcja człowieka na samego siebie (postawa wobec siebie).

Samoocena **ukryta** *(implicit self-esteem):* bezwiedna reakcja afektywna człowieka na samego siebie (ukryta postawa wobec siebie), wynikająca ze stopnia pozytywności-negatywności aktualnie zaktywizowanych skojarzeń z własną osobą.

Samospełniająca się przepowiednia *(self-fulfilling prophecy):* potwierdzanie czyichś pierwotnie fałszywych oczekiwań przez zachowanie osoby, której oczekiwania te dotyczą.

Samoświadomość *(self-consciousness):* nawykowa skłonność do myślenia o sobie, osobowościowy odpowiednik stanu —» autokoncentracji.

Samoświadomość **prywatna** *(private self-consciousness):* nawykowa skłonność do skupiania się na własnych myślach i odczuciach.

Samoświadomość publiczna *(public self-consciousness):* nawykowa skłonność do skupiania się na sobie jako „obiekcie" społecznym, czyli na tym, jak się jest widzianym przez innych ludzi.

Samouprzedmiotowienie ***(self-objectification):*** występujące u kobiet utożsamienie własnego ja (i jego wartości) z wyglądem fizycznym i trak-

towanie samych siebie jako obiektów pożądania widzianych z perspektywy innych.

Samoutrudnianie *(self-handicapping)*: angażowanie się w działania, myśli lub uczucia, które obniżają szansę sukcesu, ale zwalniają z osobistej odpowiedzialności za porażkę (a w dodatku nasilają osobistą chwałę w wypadku sukcesu).

Schadenfreude *(Schadenfreude):* radość z cudzego nieszczęścia.

Schemat poznawczy *(cognitive schema*): pamięciowa organizacja uprzednich doświadczeń z jakimś rodzajem zdarzeń, osób czy obiektów; zbudowany według zasady -» prototypowości.

Sędziowie kompetentni *(competent raters):* obserwatorzy przeszkoleni w używaniu jakiegoś systemu kodowania zachowań lub dobrani z uwagi na swoje kompetencje w dziedzinie, której dotyczą wydawane przez nich sądy.

Siła argumentu *(argument strength):* zdolność argumentu do wywołania zmiany postawy; wskaźnikowana jest przewagą przychylnych reakcji poznawczych wywoływanych u odbiorcy nad reakcjami nieprzychylnymi.

Skrypt *(script):* rodzaj -> schematu poznawczego stanowiący umysłową reprezentację zdarzeń, działań lub ich ciągów (np. „egzamin"); stanowi strukturę zarówno poznawczą (służy rozumieniu i pamięci zdarzeń), jak i wykonawczą (zawiera gotowe programy działania).

Socjalizacja *(socialization):* proces nabywania tożsamości i wartości, przekonań i postaw oraz reguł przeżywania świata i zachowania, dzięki którym jednostka może skutecznie funkcjonować jako członek danego społeczeństwa.

Specjalista **społeczno-emocjonalny** *(socio-emotional specialist*): menedżer relacji społecznych spontanicznie wyłaniany w małej grupie zadaniowej; przyczynia się do utrzymywania dobrych kontaktów w obrębie grupy.

Specjalista zadaniowy *(task specialist):* menedżer działań zbliżających grupę do osiągnięcia celu, spontanicznie wyłaniany w małej grupie zadaniowej.

Spirala przemocy *(spiral of coercion*): narastanie agresji we wzajemnych stosunkach jakichś stron wskutek odpowiadania przemocą na przemoc.

Społeczno-adaptacyjna funkcja postawy *(social adaptation function):* funkcja postawy polegająca na ułatwianiu pożądanej autoprezentacji i podtrzymaniu więzi społecznych pożądanych przez posiadacza postawy.

Społeczny dowód słuszności *(social proof):* potwierdzenie słuszności jakiegoś sposobu działania, myślenia lub odczuwania przez podobieństwo do tego, co robią inni ludzie.

Spójność grupy *(cohésion):* suma sił skłaniających jednostki do pozostania w grupie wynikająca z atrakcyjności innych członków grupy, atrakcyjności wykonywanego wspólnie zadania (zaangażowanie w zadanie) oraz atrakcyjności całej grupy, czyli jej prestiżu (duma grupowa).

Sprawczość *(agency):* orientacja na cele i zadania, jeden z podstawowych wymiarów spostrzegania społecznego (obok -» wspólnotowości).

Sprawdzenie trafności manipulacji *(manipulation check):* pomiary dokonywane podczas eksperymentu celem stwierdzenia, czy manipulacja wywołuje zamierzony przez badaczy stan lub proces psychiczny.

Sprawiedliwość **dystrybutywna** *(distributive justice):* sprawiedliwość kryteriów, wedle których dzielone są jakieś dobra; w różnych kontekstach społecznych za sprawiedliwe są uznawane różne kryteria, takie jak równość, proporcjonalność do wkładu, według potrzeb, według pozycji zajmowanej w hierarchii itd.

Sprawiedliwość proceduralna *(procédural justice):* sprawiedliwość sposobu dzielenia czy też procesu, na mocy którego dochodzi do podziału dóbr - ludzie są bardziej przekonani o sprawiedliwości procesu, jeżeli mają wpływ na jego przebieg.

Sprawiedliwość **retrybutywna** *(retributive justice):* sprawiedliwość karania za niemoralne postępki - ludzie są bardziej przekonani o sprawiedliwości kary, im bardziej jest ona dostosowana do moralnego zła wyrządzonego przez dany czyn.

Standard oceny *(valuation standard*): kryterium, według którego jest dokonywana ocena jakiegoś stanu rzeczy lub obiektu.

Status *(status):* na poziomie jednostek - prestiż, jakim poszczególne jednostki lub pozycje społeczne obdarzane są w grupie i poza nią (względna ważność jednostki w porównaniu z innymi), na poziomie grup - prestiż danej grupy w porównaniu z innymi grupami.

Statystyka *d (d statistic):* różnica między średnim wynikiem jakiejś grupy (np. mężczyzn) a średnim wynikiem innej grupy (np. kobiet) podzielona przez łączne dla obu grup odchylenie standardowe.

Stereotyp *(stereotype):* reprezentacja grupy osób wyodrębnionej z uwagi na jakąś łatwo zauważalną cechę określającą społeczną tożsamość (np. płeć, narodowość, wiek); reprezentacja ta jest podzielana przez jakąś społeczność (grupę, kulturę) i ma różne szczególne własności, takie jak sztywność i nadmierna ogólność.

Stereotypizacja *(stereotyping):* używanie stereotypu w spostrzeganiu i sądach dotyczących konkretnej - osoby.

Stereotyp spiskowy *{conspiracy stereotype*): przeświadczenie, że jakaś grupa obca dąży do zapanowania nad grupą własną, działając w niejawny i podstępny sposób.

Stereotypy płci (sex *stereotypes, gender stereotypes*): społecznie podzielane przekonania, jakie cechy i zachowania są charakterystyczne (i pożądane) dla kobiety i dla mężczyzny.

„Stopa **w drzwiach"** *(foot-in-the-door)*: wzrost szansy na spełnienie prośby przez osobę, która uprzednio spełniła inną, mniejszą prośbę tego samego lub innego człowieka - jedna z technik wpływu społecznego.

Stowarzyszenie (*Gesellschaft*): charakterystyczna dla nowoczesności i postnowoczesności organizacja społeczeństwa jako wolnych, równych i niezależnych jednostek, których dobru społeczeństwo i jego instytucje mają służyć; przeciwieństwo -» wspólnoty.

Strategia diagnostyczności *{diagnosticity strategy):* poszukiwanie informacji pozwalających najlepiej rozstrzygać między sprawdzaną hipotezą a jej alternatywami.

Strategia konfirmacji *{confirmatory strategy):* poszukiwanie informacji bardziej prawdopodobnych przy założeniu prawdziwości sprawdzanej hipotezy niż hipotez alternatywnych.

Sumienność *{conscientiousness):* skłonność do bycia zorganizowanym i przestrzegania reguł, obowiązkowości i samodyscypliny, namysłu i dążenia do osiągnięć; jedna z cech -» wielkiej piątki.

Supłikacja *{supplication):* taktyka -» autoprezentacji polegająca na przedstawianiu siebie jako osoby bezradnej i „nieudacznika".

Sygnały wywoławcze agresji *{aggression cues):* bodźce, których pojawienie się wywołuje lub nasila agresję.

Syndrom młodego mężczyzny *(young male syndrom):* patrz -» efekt młodego mężczyzny.

Syndrom myślenia grupowego *(groupthink):* podejmowanie błędnych decyzji przez (często kompetentny) zespół, wskutek tego, że wewnętrzna dynamika grupowa (głównie motywacja do utrzymania —» spójności) przeważa nad motywacją do podjęcia decyzji merytorycznie zasadnych.

Sytuacja dezindywiduująca *(deindividuating situation):* sytuacja hamująca posługiwanie się osobistymi preferencjami i postawami jako przesłankami działania.

Sytuacja indywiduująca *{individuating situation):* sytuacja uwypuklająca osobiste preferencje i postawy jako przesłanki działania.

Sytuacja skryptowa *(scripted situation):* sytuacja, w której działanie zależy od -» skryptu, a nie od osobistych preferencji lub postaw.

Szczęście *(happiness):* patrz —> dobrostan.

Świecenie przykładem *(exemplification):* przedstawianie siebie jako osoby moralnej.

Tendencyjna komunikacja informacji podzielanych *(biased communication of shared information):* skłonność przeciętnego członka grupy do częstszego poruszania w dyskusji i przekazywania innym tych informacji, które oni już znają (a więc informacji podzielanych), niż informacji niepodzielanych, które posiada tylko on sam.

Tendencyjność obserwatora *(observer bias):* skłonność obserwatora do asymilowania danych do własnych oczekiwań, a więc tendencyjnego potwierdzania trafności tych drugich.

Teoretycy stałości cech (*entity theorists):* osoby przekonane, że cechy osobowości, moralność i inteligencja człowieka mają charakter stały i nie można ich zmienić.

Teoretycy wzrostu cech *(incremental theorists):* osoby przekonane, że cechy osobowości, moralność i inteligencja człowieka mają charakter zmienny i można je rozwijać.

Teoria agresji instynktownej *(aggression instinct theory):* teoria zakładająca, że agresja jest wrodzonym, niezmiennym wzorcem zachowań automatycznie przejawianych w reakcji na wystąpienie specyficznych bodźców zwanych wyzwalaczami agresji.

Teoria altruizmu wzajemnego *(reciprocated altruism theory):* koncepcja zakładająca, że pomaganie innym osobnikom nasila dzięki sekwencyjnej wzajemności szansę przetrwania i reprodukcji osobnika pomagającego.

Teoria autokategoryzacji *(self-categorization theory):* teoria zakładająca, że człowiek może kategoryzować siebie jako jednostkę (tożsamość osobista) bądź członka grupy (tożsamość społeczna).

Teoria autopercepcji *(self-perception theory):* jedna z teorii atrybucji; zakłada, że własne postawy i cechy rozpoznajemy w sposób podobny do tego, w jaki rozpoznajemy stany i postawy innych ludzi - na podstawie obserwacji (własnego) zachowania i warunków, w jakich ma ono miejsce.

Teoria dostosowania łącznego *(jointfitness theory):* koncepcja zakładająca, że sukces reprodukcyjny zależy nie tylko od przekazania genów własnemu potomstwu, lecz także od przekazania tych samych genów przez osobniki blisko spokrewnione (niebędące dziećmi danego osobnika).

Teoria dwutorowości perswazji *(dual-process theory of persuasion):* teoria zakładająca, że perswazja może przebiegać torem -» centralnym, jeżeli motywacja i możliwości przetwarzania informacji są duże, lub torem peryferyjnym, jeżeli motywacja i/lub możliwości przetwarzania są małe.

Teoria działań przemyślanych (*theory of reasoned action*): teoria zakładająca, że postawa wpływa na działanie za pośrednictwem świadomej intencji, która zależy od postawy wobec działania i subiektywnej normy.

Teoria frustracji-agresji *(jrustration-aggression theory*): teoria głosząca, że —» frustracja prowadzi zawsze do —> agresji, a każda agresja ma swe źródło we frustracji.

Teoria naiwnego realizmu (*naive realism theory):* w wypadku rozbieżności opinii przekonanie, że druga strona całkowicie się myli wskutek braku wiedzy, lenistwa lub złych intencji.

Teoria nakładów rodzicielskich *{parental investment theory*): teoria wyjaśniająca różnice w zachowaniach reprodukcyjnych osobników różnej płci u gatunków cechujących się asymetrią nakładów rodzicielskich zależną od płci.

Teoria opanowywania trwogi *{terror management theory):* teoria zakładająca, że pozytywna samoocena wynika ze zgodności własnego postępowania z normami kulturowymi, co zapewnia symboliczną nieśmiertelność; dzięki temu wysoka samoocena chroni przed trwogą (lękiem przed śmiercią) i innymi lękami.

Teoria przedmiotowej samoświadomości *{objective self-awareness theory):* teoria zakładająca, że koncentracja świadomej uwagi na ja powoduje wzrost dolegliwości wynikających z niezgodności zachowania ze standardami, a w konsekwencji dostosowanie zachowania do standardów.

Teoria równowagi poznawczej *{cognitive balance theory):* koncepcja zakładająca uzgadnianie (dopasowywanie) postaw wobec obiektów spostrzeganych jako do siebie przynależące (tworzące jednostkę poznawczą).

Teoria strategii seksualnych *{sexual stratégies theory):* teoria wyjaśniająca zróżnicowanie upodobań i preferencji heteroseksualnych jako rezultat odmiennych adaptacji kobiet i mężczyzn do związków krótko- i długoterminowych.

Teoria strukturalno-społeczna *{socio-structural theory):* teoria wyjaśniająca zróżnicowanie mężczyzn i kobiet jako skutek ich odmiennego położenia w strukturze władzy i dostosowania do spełniania innych zadań.

Teoria tożsamości społecznej *{social identity theory):* teoria zakładająca, że: (1) ludzie dzielą napotykanych ludzi na kategorie; (2) w wypadku społecznych kategoryzacji jedna identyfikuje zawsze własną kategorię podmiotu („my"), pozostałe zaś identyfikują grupy obce; oraz (3) ważnym źródłem pozytywnej samooceny jest dla ludzi przynależność do cenionych grup społecznych.

Teoria transferu pobudzenia *{excitation transfer theory):* teoria zakładająca, że pochodzące z różnych źródeł pobudzenie emocjonalne sumuje się w organizmie i zwykłe przypisywane jest w całości jednemu tylko czynnikowi.

Teoria usprawiedliwiania systemu *{system justification theory):* teoria zakładająca powszechną motywację ludzi do usprawiedliwiania istniejącego stanu stosunków społecznych.

Teoria wpływu społecznego *{social impact theory):* teoria zakładająca, że wpływ ten jest funkcją iloczynu siły przekonywania osób go wywierających, ich bliskości do osoby, na którą wpływ jest wywierany, i liczby osób go wywierających.

Teoria zachowania planowanego *{theory of planned behavior):* teoria zakładająca, że postawa wpływa na działanie za pośrednictwem świadomej intencji, która zależy od postawy wobec działania, subiektywnej normy i spostrzeganej kontroli nad zachowaniem.

Tożsamość osobista *{personal identity):* doświadczanie siebie samego jako niepowtarzalnej jednostki różniącej się od innych jednostek; wiąże się z podziałem świata społecznego na kategorie ‚ja-inni" i wyodrębnieniem wiedzy o własnych cechach, które najsilniej odróżniają jednostkę od pozostałych członków własnej grupy.

Tożsamość społeczna *{social identity):* doświadczanie siebie samego jako członka grupy, z którą człowiek się utożsamia, różniącej się od innych grup społecznych; wiąże się z podziałem świata społecznego na kategorie „my-oni".

Trafność *{validity):* dokładność, z jaką test psychologiczny (np. kwestionariusz) mierzy to, co ma mierzyć w myśl założeń jego twórców; patrz -» rzetelność.

Trafność wewnętrzna badania *{internal validity):* wielkość efektu stwierdzonego w badaniu, szczególnie różnicy między grupą eksperymentalną i kontrolną; badanie jest trafne, gdy wielkość tej różnicy istotnie przekracza zero.

Trafność zewnętrzna badania *{external or ecological validity):* możliwość uogólniania wyników uzyskanych w badaniu na inne, niezbadane osoby i sytuacje.

Transformacyjny przywódca: patrz -> charyzmatyczny przywódca.

Trójskładnikowa teoria **miłości** *{triangular theory of love):* koncepcja zakładająca, że na miłość składają się trzy składniki o odmiennej naturze i dynamice: -» intymność, -» namiętność i -» zobowiązanie.

Trójskładnikowa teoria postaw *{three-component theory of attitudes):* teoria zakładająca, że postawa zawiera trzy składniki - emocjonalny, poznawczy i behawioralny.

Truizm kulturowy *{cultural truizm*): przekonanie tak banalne na gruncie jakiejś kultury, że jej uczestnicy wcale się nad nimi nie zastanawiają i nie potrafią go uzasadnić pomimo wiary w jego prawdziwość.

Typizacja rodzajowa *{gender-typing*): utożsamianie się przez jednostkę z cechami stereotypowo męskimi lub kobiecymi przy jednoczesnym odrzuceniu (traktowaniu jako niewłasnych) cech typowych dla drugiej płci.

Ucieleśnienie *{embodiment)-,* wpływ stanów ciała na przebieg przetwarzania informacji, doświadczania emocji lub zachowanie.

Ugodowość (<*agreeableness*): skłonność do ufności i uległości w kontaktach z innymi, bezpośredniości, skromności i pomagania innym, jedna z cech —» wielkiej piątki.

Ukryta teoria osobowości *{implicit theory of personality):* bezwiednie używane przekonania o tym, jakie cechy ludzi współwystępują ze sobą; pozwalają wyciągać wnioski o dalszych cechach człowieka na podstawie cech już zaobserwowanych.

Unikanie *{avoidance):* w sytuacji konfliktu - postępowanie ignorujące interesy zarówno własne, jak i drugiej strony (wycofanie się z sytuacji konfliktowej).

Unikowy styl przywiązania *{avoidant attachment style):* styl przywiązania cechujący się lękiem przed intymnością i zaprzeczaniem własnej potrzebie więzi.

Uprzedmiotowienie *{objedification):* instrumentalne traktowanie innych ludzi, jakby byli przedmiotami służącymi realizacji własnych celów (przeciwieństwo —> empatii i częsty skutek sprawowania -» władzy).

Uprzedzenie *{prejudice*): postawa (zwykle negatywna) w stosunku do jakiejś osoby, wykształcona wyłącznie na podstawie jej przynależności do jakiejś grupy społecznej.

Usprawiedliwienia *{justifications*): taktyka -» autoprezentacji polegająca na akceptowaniu własnej odpowiedzialności przy jednoczesnym przekonywaniu, że „długoterminowe" korzyści z naszych działań przewyższają „pozorne" lub „krótkoterminowe" szkody.

Uwikłanie w dialog *{dialog):* wzrost uległości pod wpływem nawiązywania dialogu przez osobę wywierającą wpływ z osobą mu poddaną.

Wartości *{values):* przekonania o pożądanych stanach docelowych lub zachowaniach, które wykraczają poza specyficzne sytuacje, kierują wyborami i ocenami (zdarzeń, zachowań) oraz są uporządkowane według względnej ważności.

Wartości egoistyczne (<*egoistic, self-enhancement values):* wartości wyrażające koncentrację na własnym interesie ich posiadacza (Władza, Osiągnięcia, Hedonizm i różne ich konkretyzacje).

Wartości prospołeczne *{prosocial, self-transcendence values):* wartości wyrażające koncentrację na niewłasnych interesach (Uniwersalizm, Życzliwość i różne ich konkretyzacje).

Warunkowanie **ewaluatywne** *{evaluative conditioning):* kształtowanie stosunku emocjonalnego do jakiegoś obiektu w wyniku jego pojawiania się wraz z innym obiektem ocenianym pozytywnie lub negatywnie.

Warunkowanie klasyczne *{classical conditioning):* proces nabywania znaczenia przez jakiś bodziec pierwotnie obojętny wskutek jego współwystępowania z innym bodźcem wywołującym pozytywną lub negatywną reakcję emocjonalną.

Warunkowanie sprawcze *{operant conditioning, instrumental conditioning):* proces nabywania znaczenia przez jakąś pierwotnie obojętną reakcję dzięki temu, że po niej pojawia się bodziec wywołujący pozytywną lub negatywną reakcję emocjonalną.

Wet za wet *{tit for tat):* w sytuacji konfliktu - strategia polegająca na kooperacji w pierwszym ruchu i naśladowaniu partnera w kolejnych ruchach.

Wiara w życie jako grę o sumie zerowej *{zero-sum game belief):* przekonanie, że stosunki między jednostkami są zasadniczo antagonistyczne - jeżeli ktoś wygrywa, to kosztem przegranej innych.

Wiarygodność nadawcy *{source credibility):* zdolność nadawcy do wywoływania silnych zmian w postawach; zależy od jego kompetencji, atrakcyjności i podobieństwa do odbiorcy oraz bezinteresowności.

Wielka piątka *{Big Five):* pięć podstawowych cech osobowości, na które składają się: -» neurotyzm, —» ekstrawersja, -» sumienność, -> ugodowość i —> otwartość na doświadczenie.

Władza osobista *{personalpower):* stopień, w jakim jednostka nie zależy od innych ludzi.

Władza społeczna *{social power):* asymetryczna kontrola nad cenionymi zasobami w relacjach społecznych; stopień, w jakim inni ludzie zależą od danej jednostki.

Wpływ społeczny *{social influence):* zmiana przekonań, uczuć lub zachowania pod wpływem tego, co myślą, czują lub robią inni ludzie.

Wrogi wzorzec atrybucji *{hostile attribution pattern):* skłonność do interpretowania wieloznacznych zachowań innych ludzi jako intencjonalnie wrogich.

Wsparcie społeczne *{social support):* interakcje, poprzez które ludzie sobie pomagają oraz tworzą sieć kontaktów i związków spostrzeganych jako

źródło akceptacji, troski i ewentualnej pomocy w razie potrzeby.

Wspólnota (*Gemeinschaft*): tradycyjna (przednowoczesna), oparta na osobistych więziach organizacja społeczeństwa, w którym obowiązkiem jednostki jest służyć własnej grupie i społeczeństwu; przeciwieństwo -» stowarzyszenia.

Wspólnotowość (<*communality, communion*): nastawienie na relacje społeczne (z jednostkami lub grupami), jeden z podstawowych wymiarów spostrzegania społecznego (obok -» sprawczości).

Współpraca *(cooperation):* w sytuacji konfliktu - postępowanie maksymalizujące interesy zarówno własne, jak i drugiej strony.

Współzależność społeczna *(social interdependence):* sytuacja, w której wyniki zachowań jednej osoby (lub grupy) zależą od tego, co zrobi inna osoba (grupa).

Wyczerpanie woli *(ego-depletioń):* przejściowy spadek siły woli (np. zdolności do samokontroli) wskutek niedawnego dokonania innego aktu woli.

Wyjście *(exit):* aktywna i destruktywna —> reakcja na niezadowolenie z bliskiego związku; polega na jego niszczeniu.

Wymówki *(excuses):* taktyka -» autoprezentacji polegająca na zaprzeczaniu intencji wyrządzenia szkody i/lub przekonywaniu, że nie miało się kontroli nad przebiegiem zachowania bądź jego wynikami.

Wymuszona zgoda *(forced compliance):* sytuacja, w której człowiek z pozoru dobrowolnie, a w rzeczywistości z powodu subtelnych nacisków zewnętrznych zachowuje się sprzecznie z własnymi postawami.

Wyrazistość *(salience):* własność człowieka lub innego obiektu, która czyni go figurą na tle; wyraziste są bodźce jaskrawe, hałaśliwe, niezwykłe, nieoczeldwane i silnie odróżniające się od innych bodźców występujących w danej sytuacji.

Wyuczona bezradność *(learned helplessness):* spadek motywacji i umiejętności kontrolowania sytuacji (w której kontrola jest możliwa) wskutek wielokrotnego doświadczenia faktycznego braku kontroli w innej sytuacji.

Zaangażowanie *(involvement):* w perswazji - silna motywacja odbiorcy do reagowania na przekaz, co może wynikać ze związku kwestii poruszanej w przekazie z bieżącymi celami odbiorcy, z powiązania tej kwestii z ważnymi dla odbiorcy wartościami bądź z procesu autoprezentacji.

Zaangażowanie w działanie *(commitment):* wzrost skłonności do angażowania się w jakieś działanie wskutek decyzji o jego podjęciu lub do kontynuacji działania (pomimo nowych kosztów) wskutek jego podjęcia.

Zachowania wiążące *(bonding behavior):* zachowania, których główną lub jedyną funkcją jest budowanie i podtrzymywanie więzi z innym człowiekiem.

Zahamowanie systemu przywiązania *(inhibition of the attachment system):* nieufność i dystansowanie się od partnera bliskiego związku, unikanie współzależności, dążenie do samodzielnego poradzenia sobie z problemami.

Zakochanie *(falling in love):* pierwsza z —» faz miłości, cechuje się namiętnością i nieobecnością intymności i zobowiązania.

Zależnościowy model przywództwa *(contingency model of leadership):* teoria zakładająca, że skuteczność różnych stylów przywództwa uzależniona jest od warunków działania przywódcy, w szczególności że styl -» autokratyczny jest skuteczny w warunkach skrajnie sprzyjających lub niesprzyjających liderowi, natomiast styl -» demokratyczny jest skuteczny w warunkach umiarkowanie sprzyjających.

Zależność pamięci od stanu organizmu *(state dependent memory):* lepsze przypominanie informacji w stanie podobnym do tego, w jakim się było w momencie ich zapamiętywania.

Zależność pozorna *(spurious relation):* zależność w rzeczywistości nieistniejąca, choć pozornie występuje dzięki skorelowaniu każdej ze zmiennych z jakąś zmienną trzecią; np. związek dojrzałości społecznej z długością stopy dziecka jest pozorny, ponieważ wynika jedynie z silnej korelacji każdej z tych dwu zmiennych z wiekiem.

Zamrożenie decyzji *(decision freezing):* podecyzyjne zmiany subiektywnej atrakcyjności opcji, między którymi się wybierało - wzrost atrakcyjności opcji wybranej, spadek odrzuconej.

Zaniedbanie *(neglect)-,* bierna i destruktywna -» reakcja na niezadowolenie z bliskiego związku; polega na ignorowaniu problemu i/lub partnera.

Zasada pomniejszania *(discounting principle):* reguła dokonywania —» atrybucji polegająca na tym, że obserwator pomniejsza rolę jakiejś przyczyny zachowaniaJeżeli w danej sytuacji działają jeszcze inne możliwe przyczyny tego samego zachowania.

Zasada powiększania *(augmentation principle):* reguła dokonywania —» atrybucji polegająca na tym, że obserwator powiększa rolę danej przyczyny zachowania, jeżeli w danej sytuacji działają czynniki hamujące zaobserwowane zachowanie.

Zaufanie społeczne *(social trust):* z góry przyjmowane założenie (o charakterze opcji podpowiedzianej), że większość osób jest uczciwa, pomoc-

na oraz godna zaufania, a intencjonalne działania innych ludzi przyniosą wynik po naszej myśli.

Zgodność pamięci z nastrojem (*mood congruence effect*): lepsze zapamiętywanie i przypominanie informacji zgodnych z aktualnym nastrojem.

Zgodność poznawcza *(cognitive consistency*): stan zgodności wewnątrz systemu przekonań człowieka lub między przekonaniami a zachowaniem.

Zjawisko *(effect):* patrz -» efekt.

Zło jest silniejsze od dobra *(bad is stronger than good)* **- silniejsza reakcja na zdarzenia negatywne niż pozytywne o obiektywnie tej samej wartości.**

Złudzenie introspekcji *(introspection illusion):* przekonanie, że własne stany wewnętrzne są lepszą podstawą do wnioskowania o tym, jakim się samemu jest, niż o tym, jaka jest inna osoba.

Złudzenie jedyności *(focalism):* błędne przekonanie, że jako wyznacznik szczęścia w przyszłości liczy się tylko jedno zdarzenie, które ma nas spotkać.

Złudzenie kontroli *(illusion of control):* błędne przekonanie o własnej' możliwości wpływania na zdarzenia, nad którymi faktycznie nie ma się kontroli (które zależą od przypadku lub woli innych).

Złudzenie mądrości wstecznej *(hindsight effect):* pojawiające się po jakimś zdarzeniu mylne przekonanie, że jeszcze przed wystąpieniem tegoż wiedziało się o jego nieuchronności.

Złudzenie „piękne jest dobre" *(beautiful is good illusion):* bezwiednie wykorzystywane przekonanie, że osoby atrakcyjne fizyczne obdarzone są też dodatnimi cechami osobowości i charakteru.

Zmienna *(variable):* dowolny aspekt psychiki (np. lęk), zachowania (np. wytrwałość) lub sytuacji (np. liczba innych obecnych osób), który jest mierzony w badaniu lub celowo modyfikowany przez badaczy.

Zmienna niezależna *(independent variable):* przypuszczalna przyczyna zjawiska, które badacze chcą wyjaśnić - zmienna, której obecnością lub natężeniem manipulują oni w eksperymencie, aby stwierdzić, czy wywoła to zmiany w interesującej ich -» zmiennej zależnej.

Zmienna pośrednicząca (*mediating variable, mediator):* patrz —» mediator.

Zmienna zależna *(dependent variable):* właściwość psychiki lub zachowania, pod względem której ludzie się różnią, a badacze próbują stwierdzić w —> eksperymencie, od czego różnice te zależą, a w szczególności, czy zależą od interesujących ich —» zmiennych niezależnych.

Zobowiązanie *(commitment):* decyzja o stabilizacji bliskiego związku i zachowania mające na celu jego podtrzymanie; jeden ze składników miłości według -»trójskładnikowej teorii miłości.

Związek kompletny *(complete love):* trzecia z -> faz miłości, cechuje się występowaniem wszystkich trzech składników miłości: namiętności, —> intymności i -> zobowiązania.

Związek pusty *(empty love):* piąta z -» faz miłości, cechuje się -> zobowiązaniem przy zaniku —» namiętności i —»intymności.

Związki oparte na wspólnocie *(communal relationships):* związki międzyludzkie cechujące się osobistą odpowiedzialnością za partnera i powiązaniem jego osoby z własnym ja, dużą trwałością, brakiem rejestracji indywidualnych wkładów we wspólne wyniki i pomaganiem partnerowi niezależnie od sytuacji.

Związki oparte na wymianie *(exchange relationships):* oparte na bilansie strat i zysków związki międzyludzkie cechujące się brakiem osobistej odpowiedzialności za partnera, rejestracją indywidualnych wkładów we wspólne wyniki i pomaganiem partnerowi w zależności od sytuacji.

Aamodt, M.G., Custer, H. (2006). Who can best catch a liar? A meta-analysis of individual differences in detecting deception. *Forensic Examiner, 15,* 6-11.

Aarts, H., Chartrand, T.L., Custers, R., Danner, U., Dik, G., Jefferis, V.E., Cheng, C.K. (2005). Social stereotypes and automatic goal pursuit. *Social Cognition, 23,* 465^490.

Aarts, H., Dijksterhuis, A. (2003). The salience of the library: Environment, social norms and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 18-28.

Abele, A., Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology, 93,* 751-763.

Abelson, R.R (1982). Three modes of attitude-behavior consistency. W: M.P. Zanna, E.T. Higgins, C.P. Herman (red.), *Consistency in social behavior: The Ontario Symposium* (t. 2, s. 131-146). Hillsdale: Erlbaum.

Abra, J. (1993). Competition: Creativity's vilified motive. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs, 119,* 289-342.

Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S., Hogg, M.A. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarization. *British Journal of Social Psychology, 29,* 97-119.

Abramson, L.Y., Metalsky, G.I., Alloy, L.B. (1989). Hopelessness depression: A theory-based subtype of depression. *Psychological Review, 96,* 358-372.

Abramson, L.Y., Seligman, M.E.P., Teasdale, J. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology, 87,*49-74.

Adams, J.S. (1965). Inequity in social exchange. *Advances in Experimental Social Psychology, 2,* 267-299.

Adorno, T., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D., Sanford, N. (1950). *The authoritarian personality.* New York: Harper.

Ainsworth, M.D.S., Blehar, M.C., Waters, E., Wall, S. (1978). *Patterns of attachment.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior.* Milton Keynes: Open University Press.

Ajzen, I., Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Aldag, R.J., Fuller, S.R. (1993). Beyond fiasco: A reappraisal of the groupthink phenomenon and a new model of group decison processes. *Psychological Bulletin, 113,* 533-552.

Alicke, M.D. (2000). Culpable control and the psychology of blame. *Psychological Bulletin, 126,* 556-574.

Alicke, M.D., Govorun, O. (2005). The better-than-average effect. W: M.D. Alicke, D.A. Dunning, J.I. Krueger (red.), *The self in social judgment* (s. 85-16). New York: Psychology Press.

Alicke, M.D., Sedikides, C. (2009). Self-enhancement and self-protection: What they are and what they do. *European Review of Social Psychology, 20,* 1-48.

Allen, V.J., Levine, J.M. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology, 4,* 48-58.

Allport, G.W. (1954). *The nature of predjudice.* Garden City, NY: Doubleday.

Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism.* Winnipeg, Canada: University of Manitoba Press.

Altemeyer, B. (1996). *The authoritarian specter.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ambady, N., Bernieri, F.J., Richeson, J.A. (2000). Toward a histology of social behavior: Judgmental accuracy from thin slices of the behavioral stream. *Advances in Experimental Social Psychology, 32,* 201-271.

Ambady, N., Rosenthal, R. (1993). Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 64,* 431-441.

Ames, D.R. (2008). Assertive expectancies: How hard people push depends on the consequences they predict. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 1541-1557.

Ames, D.R., Flynn, F.J. (2007). What breaks a leader: The curvilinear relation between assertiveness and leadership. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 307-324.

Anderson, C.A. (1988). Temperature and aggression: Effects of quarterly, yearly and city rates of violent and nonviolent crime. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 1161-1173.

Anderson, C.A. (1989). Temperatrure and aggression: Ubiquitous effects of heat on occurrence of human violence. *Psychological Bulletin, 106,* 74-96.

Anderson, C.A., Anderson, K.B., Dorr, N., DeNeve, K., Flanagan, M. (2000). Temperature and aggression. *Advance in Experimental Social Psychology, 32,* 63-133.

Anderson, C.A., Bushman, B.J. (1997). External validity of „trivial" experiments: The case of laboratory aggression. *Review of General Psychology, 1,* 19-41.

Anderson, C.A., Bushman, B.J. (2002). Human aggression. *Annual Review of Psychology, 53,* 27-51.

Anderson, C.A., Carnagey, N.L., Flanagan, M., Benjamin, A.J., Eubanks, J., Velentine, J.C. (2004). Violent video games: Specific effects of violent content on aggressive thought on behavior. *Advances in Experimental Social Psychology->, 36,* 199-249.

Anderson, C.A., Ihori, N., Bushman, B.J., Rothstein, H.R., Shibuya, A., Swing, E.L., Sakamoto, A., Saleem, M. (2010). Violent video game effects on aggression, empathy, and prosocial behavior in eastern and western countries: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin, 136,* 151-173.

Anderson, C., Ames, D.R., Gosling, S.D. (2008). Punishing hubris: The perils of overestimating one's status in a group. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34,* 90-101.

Anderson, C., Galinsky, A.D. (2006). Power optimism and risk taking. *European Journal of Social Psychology, 36,* 511-536.

Anderson, C., John, O.P., Keltner, D., Kring, A.M. (2001). Who attains social status? Effects of personality and physical attractiveness in social groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 116-132.

Anderson, C., Keltner, D., John, O.P. (2003). Emotional convergence between people over time. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 1054-1068.

Anderson, C., Kilduff, G.J. (2009). Why do dominant personalities attain influence in face-to-face groups? The competence-signalling effects of traut dominance. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 491-503.

Anderson, K.G. (2006). How well does paternity confidence match actual paternity? Evidence from worldwide nonpaternity rates. *Current Anthropology, 48,* 511-518.

Anderson, K.J., Leaper, C. (1998). Meta-analysis of gender effects on conversation interruption: Who, what, when, where, and how. *Sex Roles, 39,* 225-252.

Anderson, N.H. (1981). *Foundations of information integration theory: Concepts and applications.* Chichester: Wiley.

Andreoli, V., Worchel, S. (1978). Effects of media, communicator, and message position on attitude change. *Public Opinion Quarterly, 42,* 59-70.

Aquino, K., Freeman, D., Reed, A., Lim, V.K.G., Felps, W. (2009). Testing a social-coftiitive model of moral behavior: The interactive influence of situations and moral identity centrality. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,* 123-141.

Archer, J. (2000). Sex differences in aggression between heterosexual partners: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin, 126,* 651-680.

Archer, J. (2004). Sex differences in aggression in real-world settings: A meta-analytic review. *Review of General Psychology, 8,* 291-322.

Archer, J., Birring, S.S., Wu, F.C.W. (1998). The association between testosterone and aggression among young men: Empirical findings and a meta-analysis. *Aggressive Behavior, 24,* 411-420.

Arendt, H. (1963). *Eichmann in Jerusalem.* New York: Viking.

Ariely, D. (2009). *Potęga irracjonalności. Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje.* Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie, przekł. T. Grzegorzewska.

Aron, A., Aron, E.N., McLaughlin-Volpe, T., Mashek, D., Lewandowski, G., Wright, S.C. (2004). Including close others in the self. *European Review of Social Psychology, 15,* 101-132.

Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. *Advances in Experimental Social Psychology, 4,* 1-34.

Aronson, E. (2000). *Człowiek- istota społeczna* (wyd. 2), przekł. J. Radzicki. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Aronson, E., Ellsworth, P.C., Carlsmith, J.M., Gonzales, M.H. (1990). *Methods in research in social psychology* (wyd. 2). New York: McGraw-Hill.

Aronson, E., Mills, J. (1959). The effect, of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 177-181.

Aronson, E., Wieczorkowska, G. (2001). *Kontrola naszych myśli i uczuć.* Warszawa: Jacek Santorski & Co Wydawnictwo.

Aronson, E., Worchel, P. (1966). Similarity vs. liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science, 5,* 157-158.

Aronson, J., Blanton, H., Cooper, J. (1995). From dissonance to disidentification : Selectivity in the self-affirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 986-996.

Asch, S.E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,* 258-290.

Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgement. W: H. Guetzkow (red.), *Groups, leadership and men* (s. 177-190). Pittsburgh: Carnegie.

Asch, S.E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (9, cały nr 416).

Ashton-James, C., van Baaren, R.B., Chartrand, T.L., Debety, J., Karremans, J. (2007). Mimicry and me: The impact of mimicry on self-construal. *Social Cognition, 25,* 518-535.

Au, W.T., Kwong, J.Y.Y. (2004). Measurement and effects of social value orientation in social dilemmas: Areview. W: R. Suleiman, D. Budescu, I. Fischer, D. Messick (red.), *Contemporary psychological research on-social dilemmas* (s. 71-98). Cambridge: Cambridge University Press.

Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation.* New York: Basic Books.

Babcock, L., Laschever, S. (2003). *Women don't ask: Negotiation and the gender divide.* Princeton: Princeton University Press.

Back, M.D., Schmukle, S.C., Egloff, B. (2008). Becoming friends by chance. *Psychological Science, 19,* 439-440.

Ballew, C.C., Todorov, A. (2007). Predicting political elections from rapid and unreflective face judgments. *Proceedings of the National Academy of Sciences of th USA, 104,* 17498-17953.

Balliet, D. (2010). Communication and cooperation in social dilemmas: A meta-analytic review. *Journal of Conflict Resolution, 54,* 39-57.

Balliet, D., Parks, C., Joireman, J. (2009). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A meta--analysis. *Group Processes andIntergroup Relations, 12,* 533-547.

Bandura, A. (1969). *Principles of behavior modification.* New York: Holt, Rinehart Winston.

Bandura, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall Inc.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall Inc.

Bandura, A., Ross, D., Ross, S.A. (1961). Transition of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal Social Psychology, 63,* 575-582.

Bandura, A., Walters, R.H. (1968). *Agresja* w *okresie dorastania,* przekł. Cz. Czapów. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Bargh, J.A. (1984). Automatic and conscious processing of social information. W: R.S. Wyer, Jr., T.K. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (t. 3, s. 1-44). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bargh, J.A., Chaiken, S., Raymond, P., Hymes, C. (1996). The automatic evaluation effect: Unconditional automatic attitude activation. *Journal of Experimental Social Psychology, 32,* 104-128.

Bargh, J.A., Chen, M., Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 230-244.

Baron, R.A. (1979). Aggression and heat: The „long hot summer" revisited. W: A. Baum, J.E. Singer, S. Valins (red.), *Advances in environmental psychology* (s. 57-84). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Baron, R.A., Bell, P. A. (1975). Aggression and heat: Mediating effects of prior provocation and exposure to an aggressive model. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 825-832.

Baron, R.S. (1986). Distraction-conflict theory: Progress and problems. *Advances in Experimental Social Psychology, 19,* 1-40.

Barrett, L., Dunbar, R., Lycett, J. (2002). *Human evolutionary psychology.* Princeton: Princeton University Press.

Barrick, M.R., Shaffer, J.A., DeGrassi, S.W. (2009). What you see may be not what you get: Relationships among self-presentation tactics and ratings of interview and job performance. *Journal of Applied Psychology, 94,* 1394-1411.

Barry, H. Ill, Bacon, M.K., Child, I.L. (1957). A cross-cultural survey of some sex differences in socialization. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 55, 327-332.

Bartels, A., Zeki, S. (2004). The neural correlates of maternal and romantic love. *Neuroimage, 21,*1155-1166.

Bartholomew, K., Horowitz, L.M. (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four-category model. *Journal of Personality and Social Psychology, 61,* 226-244.

Bartholow, B.D., Bushman, B.J., Sestir, M.A. (2006). Chronic violent video game exposure and desensitization to violence: Behavioral and event-related brain potential data. *Journal of Experimental Social Psychology, 42,* 532-539.

Bartlett, F.C. (1932). *Remembering: A study in experimental and social psychology.* Cambridge: Cambridge University Press.

Bartlett, M.Y., DeSteno, D. (2006). Gratitude and prosocial behavior. Helping when it costs you. *Psychological Science, 17,* 319-325. >

Baryła, W. (2004). Niepublikowane badania na próbie ogólnopolskiej. Gdańsk: Uniwersytet Gdański.

Baryła, W. (2011). *Psychologiczne konsekwencje aktywizacji idei pieniądza.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Baryła, W., Wojciszke, B. (2000). Struktura i korelaty poczucia krzywdy Polaków w roku 1994 i 1998. *Czasopismo Psychologiczne, 6,* 267-276.

Baryła, W., Wojciszke, B. (2005). Kwestionariusz ruminacji. *Studia Psychologiczne, 43,* 5-22.

Bass, B.M. (1985). *Leadership and performance beyond expectations.* New York: Free Press.

Bass, B.M. (1990). *Bass and Stogdill's handbook of leadership: Theory, reasearch and managerial applications* (wyd. 3). New York: Free Press.

Batson, C.D. (1987). Prosocial motivation: Is it ever altruistic? *Advances in Experimental Social Psychology, • 20,* 65-122.

Batson, C.D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer.* Hillsdale, N.J.: Erlbaum.

Batson, C.D., Ahmad, N., Yin, J., Bedell, S.J., Johnson, J.W., Templin, C.M., Whiteside, A. (1999). Two threats to the comon good: Sef-interested egoism and empathy-induced altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25,* 3-16.

Batson, C.D., Duncan, B.D., Ackerman, P., Buckley, T., Birch, K. (1981). Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 290-302.

Batson, C.D., Klein, T.R., Highberger, L., Shaw, L.L. (1995). Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 1042-1054.

Batson, C.D., Shaw, L.L. (1991). Evidence for altruism: Towards pluralism of prosocial motives. *Psychological Inquiry, 2,* 107-122.

Batson, C.D., Thompson, E.R. (2001). Why don't moral people act morally? Motivational considerations. *Current Directions in Psychological Science, 10,* 54-57.

Baum, A., Friedman, A.L., Żakowski, S.G. (1997). Stress and genetic testing for disease risk. *Health Psychology, 16,* 8-19.

Baumeister, R.F. (1995). Self and identity: An introduction. W: A. Tesser (red.), *Advanced social psychology* (s. 51-97). New York: McGraw-Hill Inc.

Baumeister, R.F. (2007). *Is There Anything Good About Men?* Invited address, Meeting of American Psychological Association, San Francisco.

Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., Vohs, K.D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology, 5,* 323-370.

Baumeister, R.R, Bratslavsky, E., Muraven, M., Tice, D.M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resourc *q! Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 1252-1265.

Baumeister, R.F., Brewer, L.E., Tice, D.M., Twenge, J.M. (2007). Thwarting the need to belong: Understanding the interpersonal and inner effects of social exclusion. *Social and Personality Psychology Compass, 1,* 506-520.

Baumeister, R.F., Campbell, J.R., Krueger, J.I., Vohs, K.D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in Public Interest, 4,* [illegible]

Baumeister, R.F., Catanese, K.R., Vohs, K.D. (2001). Is there gender difference in strength of sex drive? Theoretical views, conceptual distinctions, and a review of relevant evidence. *Personality and Social Psychology Review, 5,* 242-273.

Baumeister, R.F., DeWall, C.N., Ciarocco, N.J., Twenge, J.M. (2005). Social exclusion impairs self-regultation. *Journal of Personality and Social Psychology, 88,* 589-604.

Baumeister, R.F., Leary, M.R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bidletin, 117,* 497-529.

Baumeister, R.F., Sommer, K.L. (1997). What do men want? Gender differences and two spheres of belongingness: Comment on Cross and Madson (1997). *Psychological Bulletin, 122,* 38-44.

Baumeister, R.F., Tice, D.M., Hutton, D.G. (1989). Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality, 57,* 547-579.

Baumeister, R.F., Twenge, J.M., Nuss, C. (2002). Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought. *Journal of Personality and Social Psychology, 83,* 817-827.

Baumeister, R.F., Vohs, K.D., Tice, D.M. (2007). The strength model of self control. *Current Directions in Psychological Science, 10,* 351-355.

Bazerman, M.H., Curhan, J.R., Moore, D.A., Valey, K.L. (2000). Negotiation. *Annual Review of Psychology, 51,* 279-314.

Bazerman, M.H., Neale, M.A. (1997). *Negocjując racjonalnie,* przekł. M. Kunicka. Olsztyn: Pracownia Wydawnicza PTP.

Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. *Advances in Experimental Social Psychology, 6,* 1-62.

Bem, S.L. (2000). *Męskość, kobiecość. O różnicach wynikających z płci,* przekł. S. Pikiel. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Bensley, L.S., Wu, R. (1991). The role of psychological reactance in drinking following alcohol prevention messages. *Journal of Applied Social Psychology, 21,* 1111-1124.

Berdhal, J.L., Martorana, P. (2006). Effects of power on emotion and expression during a controversial group discussion. *European Journal of Social Psychology, 36,* 497-509.

Berkman, L., Syme, S.L. (1979). Social networks, host resistance, and mortality: A nine-year follow-up study of Alameda County residents. *American Journal of Epidemiology, 109,* 188-204.

Berkowitz, L. (1965). The concept of aggressive drive: Some additional considerations. *Advances in Experimental Social Psychology, 2,* 301-327.

Berkowitz, L. (1968). Impulse, aggression and the gun. *Psychology Today, 2(4),* 18-22.

Berkowitz, L. (1972). Social norms, feelings, and other factors affecting helping and altruism. *Advances in Experimental Social Psychology, 6,* 63-108.

Berkowitz, L. (1987). Mood, self-awareness, and wilingness to help. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 721-729.

Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological Bulletin, 106,* 59-73.

Berkowitz, L., LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 202-207.

Bessenoff, G.R. (2006). Can the media affect us? Social comparison, self-discrepancy, and the thin ideal. *Psychology of Women Quarterly, 30,* 239-251.

Bettencourt, B.A., Dorr, N., Charlton, K, Hume, D.L. (2001). Status differences and in-group bias: A meta-analytical examination of the effects of status stability, status legitimacy and group permeability. *Psychological Bulletin, 127,* 520-542.

Bettencourt, B.A., Miller, N. (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 119,* 422-447.

Bettencourt, B.A., Talley, A., Benjamin, A.J., Valentine, J. (2006). Personality and aggressive behavior under provoking and neutral conditions: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin, 132,* 751-777.

Betzig, L. (1986). *Despotism and differential reproduction; A Darwinian view of history.* Hawthorne: Aldine de Gruyter.

Bickman, L. (1974) The social power of uniform. *Journal of Applied Social Psychology, 4,* 47-61.

Biernat, M. (2005). *Standards and expectancies: Contrast and assimilation in judgments of self and others*. New York: Psychology Press.

Biernat, M., Manis, M. (2007). Stereotypes and shifting standards: Assimilation and contrast in social judgments. W: D.A. Stapel, J. Suls (red.), *Assimilation and contrast in social psychology* (s. 75-97). New York: Psychology Press.

Bilewicz, M. (2006). Kiedy kontakt osłabia uprzedzenia? Kategoryzacje społeczne i temporalne jako warunki skuteczności kontaktu między grupowego. *Psychologia Społeczna, 1,* 63-74.

Bilewicz, M. (2008). *Być gorszymi. O reakcjach na zagrożenie grupy własnej.* Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Bilewicz, M., Imhoff, R., Drogosz, M. (2010). The humanity of what we eat: Conceptions of human uniqueness among vegetarians and omnivores. *European Journal of Social Psychology,* w druku.

Bjorkvist, K., Osterman, K., Lagerspitz, K.M.J. (1994). Sex differences in covert aggression among adults. *Aggressive Behavior, 20,* 27-33.

Blackenhorn, W.U. (2005). Behavioral causes and consequences of sexual size dimorphism. *Ethology, 111,* 977-1016.

Blackhart, G.C., Nelson, B.C., Knowles, M.L., Baumeister, R.F. (2009). Rejection elicits emotional reactions but neither causes immediate distress nor lowers self-esteem: A meta-analytic review of 192 studies on social exclusion. *Personality and Social Psychology Review, 13,* 269-309.

Blair, I.V. (2002). The malleability of automatic stereotypes and prejudice. *Personality and Social Psychology Review, 6,* 242-261.

Blair, R.J.R. (2007). The amygdale and ventromedial prefrontal cortex in morality and psychopathy. *Trends in Cognitive Sciences, 11,* 387-392.

Blake, R., Mounton, J. (1964). *Managing intergroup conflict in industry.* Houston: Gulf Publishing.

Blanchard, C.D., Blanchard, R.J. (1986). Punishment and aggression: A critical reexamination. W: R.J. Blanchard, C.D. Blanchard (red.), *Advances in the study of aggression* (t. 2, s. 121-164). Orlando: Academic Press.

Blanton, H., Pelham, B.W., DeHart, T., Carvallo, M. (2001). Overconfidence as dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 37,* 373-385.

Blascovich, J., Ginsburg, G.P., Veach, T.L. (1975). A pluralistic explanation of choice shifts on the risk dimension. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,*422-429.

Blascovich, J., Mendes, W.B., Hunter, S.B., Lickel, B., Kowai-Bell, N. (2001). Perceiver threat in interactions with stigmatized others. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 253-267.

Bless, H.M. (2001). The consequences of mood on the processing of social information. W: A. Tesser, N. Schwarz (red.), *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes* (s. 391-412). Oxford: Blackwell Publishers.

Blumental, J.A. et al. (2007). Exercise and pharmacotherapy in the treatment of major depressive disorder. *Psychosomatic Medicine, 69,* 587-596.

Błuszkowski, J. (2005). *Stereotypy a tożsamość narodowa.* Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.

Boehm, J.K., Lyubomirsky, S. (2009). The promise of sustainable happiness. W: S.J. Lopez (red.), *Handbook of positive psychology* (wyd. 2, s. 667-677). Oxford: Oxford University Press.

Boehner, G., Wanke, M. (2004). *Postawy i zmiana postaw,* przekł. J. Radzicki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Bogaert, S., Boone, C., Declerck, C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and a conceptual model. *British Journal of Social Psychology, 47,* 453-480.

Bond, C.F., Jr. (1985). The next-in-line effect: Encoding or retrieval deficit? *Journal of Personality and Social Psychology, 48,* 853-862.

Bond, C.F., Jr., DePaulo, B.M. (2008). Individual differences in judging deception: Accuracy and bias. *Psychological Bulletin, 134,*477-492.

Bond, C.F., Titus, L.J. (1983). Social facilitation: A metanalysis of 241 studies. *Psychological Bulletin, 94,* 265-292.

Bond, R., Smith, P.B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin, 119,*111-137.

Bond, M.H., Leung, K. i 41 innych autorów (2004). Cultural-level dimensions of Social axioms and their correlates cross 41 cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 35,* 548-570.

Boninger, D.S., Krosnick, J.A., Berent, M.K. (1995). Origins of attitude importance: Self-interest, social identification, and value relevance. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 61-80.

Borden, R.J. (1975). Witnessed aggression: Influence of an observer's sex and values on aggressive responding. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 567-573.

Borkenau, P., Liebler, A. (1992). Trait inferences: Sources of validity at zero acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology, 62,* 645-657.

Bornstein, R.F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968-1987. *Psychological Bulletin, 106,* 265-289.

Boski, P. (1993). O dwóch wymiarach lewicy-prawicy na scenie politycznej i w wartościach politycznych polskich wyborców. W: J. Reykowski (red.), *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej* (s. 49-99). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Boski, P. (2009a). Komunizm jako źródło cynizmu i braku zaufania społecznego, czynników sprawczych niskiego dobrostanu. W: U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej* (s. 117-142). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Boski, P. (2009b). *Kulturowe ramy zachowań społecznych.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN i Académica Wydawnictwo SWPS.

Bossom, J.K., Swann, W.B. Jr., Pennebaker, J.W. (2000). Stalking the perfect measure of self-esteem: The blind men and the elephant revisited? *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 631-643.

Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss.* T. 1: *Attachment.* New York: Basic Books.

Bowlby, J. (1988). *A secure base: Parent/child attachement and healthy human development*. New York: Basic Books.

Boyd, R., Richerson, F.J. (2005). *The origin and evolution of cultures.* New York: Oxford University Press.

Brach-Czaina, J. (red.) (1997). *Od kobiety do mężczyzny i z powrotem. Rozważania o płci w kulturze.* Białystok: Trans Humana.

Bradburn, N.M. (1969). *The structure of psychological well-being.* Chicago: Aldine.

Brannon, L. (2002). *Psychologia rodzaju,* przekł. M. Kacmajor. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Branscombe, N.R., Schmitt, M.T., Harvey, R.D. (1999). Perceiving pervasive discrimination among African Americans: Implications for group identification and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology,* 77, 135-149.

Branscombe, N.R., Wann, D.L. (1994). Collective self-esteem consequences of outgroup derogation when a valued social identity is on trial. *European Journal of Social Psychology, 24,* 641-657.

Bransford, J.D., Johnson, M.K. (1972). Contextual prerequisites for understanding: Some investigations of comprehension and recall. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 11,* 717-726.

Brehm, J.W. (1956). Post-decision changes in the desirability of choice alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52,* 384-389.

Brehm, J.W. (1966). *A theory of psychological reactance.* New York: Academic Press.

Brehm, J.W., Cole, H. (1966). Effects of a favor which reduces freedom. *Journal of Personality and Social Psychology, 3,* 420-426.

Brehm, S.S., Brehm, J.W. (1981). *Psychological reactance.* New York: Academic Press.

Breines, J.G., Crocker, J., Garcia, J.A. (2008). Self-objectification and well-being in women on daily basis. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34,* 583-598.

Brendl, C.M., Chattopadhyay, A., Pelham, B.W., Carvallo, M. (2005). Name letter branding: Valence transfer when product specific needs are active. *Journal of Consumer Research, 32,*405-415.

Brennan, K.A., Clark, C.L., Shaver, P.R. (1998). Self-report measurement of adult attachment: An integrative review. W: J.A. Simpson, W.S. Rholes (red.), *Attachment theory and close relationships* (s. 46-76). New York: Guilford.

Brett, J.M., Okumura, T. (1998). Inter- and intra-cultural negotiations: US and Japanese negotiations. *Academy of Management Journal, 41,* 495-510.

Brewer, D.D., Potterat, J.J., Garrett, S.B., Muth, S.Q., Roberts, J.M., Kasprzyk, D., Monatno, D.E., Darrow, WW. (2000). Prostitution and sex discrepancy in reported number of sexual partners. *Proceedings of National Academy of Science, 97,* 12385-12388.

Brewin, C.R., Andrews, B., Valentine, J.D. (2000). Meta-analysis of risk factors for posttraumatic stress disorder in trauma-exposed adults. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 68,* 748-766.

Brickman, P., Campbell, D.T. (1971). Hedonic relativism and planning the good society. W: M.H. Appley (red.), *Adaptation level theory: A symposium* (s. 287-302). New York: Academic.

Brickman, P., Coates, D., Janoff-Bulman, R. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 917-927.

Brock, T.C., Green, M.C. (2007), (red.) *Perswazja. Perspektywa psychologiczna,* przekł. T. Sieczkowski, M. Kowaleczko-Szumowska. Kraków: Wydawnictwo UJ.

Brockner, J., Hulton, A.J. (1978). How to reverse the vicious cycle of low self-esteem: The importance of attentional focus. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 564-578.

Brockner, J., Lloyd, K. (1986). Self-esteem and likability: Separating fact from fantasy. *Journal of Research in Personality, 20,* 496-508.

Brockner, J., Swap, W.C. (1976). Effects of repeated exposure and attitudinal similarity on self-disclosure and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 33,* 531-540.

Brown, D.E. (2000). Human universals and their implications. W: N. Roughley (red.), *Being humans: Anthropological universality and particularity in transdisciplinary perspectives* (s. 156-174). New York: Walter de Gruyter.

Brown, R. (1954). Mass phenomena. W: G. Lindzey, E. Aronson (red.), *The handbook of social psychology* (t. 2, s. 833-876). Reading. MA: Addison-Wesley.

Brown, R. (2006). *Procesy grupowe. Dynamika wewnątrzgrupowa i międzygrupowa,* przekł. J. Suchocki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Brown, S.L., Asher, T., Cialdini, R.B. (2005). Evidence for a positive relationship between age and preference for consistency. *Journal for Research in Personality, 39,* 517-533.

Brown, S.L., Nesse, R.M., Vinokur, A.D., Smith, D.M. (2003). Providing social support may be more beneficial than receiving it: Results from a prospective study of mortality. *Psychological Science, 14,* 320-327.

Bruner, J.S., Postman, L. (1949). On the perception of incongruity: A paradigm. *Journal of Personality, 18,* 206-223.

Brunstein, J.C., Schultheiss, O.C., Grassman, R. (1998). Personal goals and emotional well-being: The moderating role of motive dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 494—508.

Bryan, J.H., Test, M.A. (1967). Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 400-407.

Bryant, F.B., Smart, C.M., King, S.P. (2005). Using the past to enhance the present: Boosting happiness through positive reminiscence. *Journal of Happiness Studies, 6,* 227-260.

Brycz, H. (2004). *Trafność spostrzegania własnych i cudzych zachowań.* Kraków: Oficyna Wydawnicza IMPULS.

Brzeziński, J. (red.) (2004). *Metodologia badań psychologicznych. Wybór tekstów.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Brzeziński, J. (2006). *Metodologia badań psychologicznych* (wyd. 5). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Brzozowski, P. (1986). Polska wersja testu wartości Rokeacha i jej teoretyczne podstawy. *Przegląd Psychologiczny, 39,* 527-540.

Bugental, D.B., Happaney, K. (2000). Parent-child interaction as a power contest. *Journal of Applied Developmental Psychology, 21,* 267-282.

Burger, J.M. (1986). Increasing compliance by improving the deal: The that's-not-all technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 277-283.

Burger, J.M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist, 64,* 1-11.

Burger, J.M., Messian, N., Patel, S., del Prado, A., Anderson, C. (2004). What a coincidence! The effects of incidental similarity on compliance. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30,* 35-43.

Burger, J.M., Soroka, S., Gonzago, K., Murphy, E., Somervell, E. (2001). The effect of fleeting attraction on compliance to requests. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27,* 1578-1586.

Burke, B.L., Martens, A., Faucher, E.H. (2010). Two decades of terror management theory: A meta-analysis of mortality salience research. *Personality and Social Psychology Review, 14,* 155-195.

Burns, J.J. (1978). *Leadership.* New York: Harper & Row.

Burnstein, E. (1982). Persuasion as argument processing. W: M. Brandstatter, M.H. Davis, G. Stocker-Kriechgauer (red.), *Group decision processes* (s. 103-124). New York: Academic Press.

Burnstein, E., Crandall, C., Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 773-789.

Bushman, B.J. (2005). Violence and sex in television programs do not sell products in advertisements. *Psychological Science, 16,* 702-708.

Bushman, B.J. (2006). Effects of warning information labels on attraction to television violence in viewers of different ages. *Journal of Applied Social Psychology, 36,* 2073-2078.

Bushman, B.J., Anderson, C.A. (2001). Media violence and the American public. *American Psychologist, 56,* 477-489.

Bushman, B.J., Baumeister, R.F., Stack, A.D. (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: Self-fulfiling or self-defeating prophecies? *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 367-376.

Bushman, B.J., Baumeister, R.F., Thomaes, S., Ryu, E., Begeer, S., West, S.G. (2009). Looking again, and harder, for a link between low self-esteem and aggression. *Journal of Personality,* 77, 427-446.

Bushman, B.J., Huesmann, R. (2006). Short-term and long-term effects of violent media on aggression in children and adults. *Archives of Pediatrics and Adolescent Medicine, 160,* 348-352.

Bushman, B.J., Ridge, R.D., Das, E., Key, C.W., Busath, G.L. (2007). When God sanctions killing. Effects of scriptural violence on aggression. *Psychological Science, 18,* 204-207.

Buss, D.M. (2001). *Psychologia ewolucyjna,* przekł. M. Orski. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Buss, D.M. (2003). *Ewolucja pożądania. Jak ludzie dobierają się w pary* (wyd. 2), przekł. B. Wojciszke, A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Buss, D.M., Larsen, R.J., Westen, D., Semmelroth, J. (1992). Sex differences in jealousy: Evolution, physiology and psychology. *Psychological Science, 3,* 251-255.

Buss, D.M., Schmitt, D.P. (1993). Sexual strategies theory: A contextual evolutionary analysis of human mating. *Psychological Review, 100,* 204-232.

Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm.* New York: Academic Press.

Byrnes, J.P., Miller, D.C., Schafer, W.D. (1999). Gender differences in risk-taking: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 125,* 367-383.

Cacioppo, J.T., Hawkley, L.C. (2009). Perceived social isolation and cognition. *Trends in Cognitive Sciences, 13,* 447-454. C

Cacioppo, J.T., Marshall-Goodell, B.S., Tassinary, L.G., Petty, R.E. (1992). Rudimentary determinants of attitudes: Classical conditioning is more effective when prior knowledge about stimulus is low than high. *Journal of Experimental Social Psychology, 28,* 207-233.

Cacioppo, J.T., Petty, R.E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 116-131.

Cacioppo, J.T., Petty, R.E., Feinstein, J.A., Jarvis, W.B. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin, 119,* 197-253.

Cai, H., Wu, Q., Brown, J.D. (2009). Is self-esteem a universal need? Evidence from The People's Republic of China .*Asian Journal of Social Psychology, 12,* 104-120.

Campbell, D.W., Eaton, W.O. (1999). Sex differences in the activity level of infants. *Infant and Child Development, 8,* 1-17.

Campbell, K.W., Sedikides, C. (1999). Self-threat magnifies the self-serving bias: A meta-analytic integration. *Review of General Psychology, 3,* 23-43.

Caplan, R.D., Vinokur, A.D., Price, R.H., van Ryn, M. (1989). Job seeking, reemployment and mental health: A randomized field experiment in coping with job loss. *Journal of Applied Psychology, 74,* 759-767.

Caprara, G.V., Fagnani, C., Alessandri, G., Steca, P., Gigantesco, A., Cavalli Sforza, L.L., Stazi, M.A. (2009). Human optimal functioning: The genetics of positive orientation towards the self, life, and future. *Behavioral Genetics, 39,* 277-284.

Caprara, G.V., Vecchione, M., Barbaranelli, C., Fraley, R.C. (2007). When likeness goes with liking: The case of political preferences. *Political Psychology, 28,* 609-632.

Caprariello, P.A., Cuddy, A.J.C., Fiske, S.T. (2009). Social structures shapes cultural stereotypes and emotions: A causal test of the Stereotype Content Model. *Group Processes andIntergroup Relations, 12,* 147-155.

Carli, L.L., (1990). Gender, language, and influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 941-951.

Carli, L.L., (2001). Gender and social influence. *Journal of Social Issues, 57,* 725-741.

Carlsmith, K.M., Darley, J.M. (2008). Psychological aspects of retributive justice. *Advances in Experimental Social Psychology, 40,* 193-236.

Carlsmith, K.M., Wilson, T.D., Gilbert, D.T. (2008). The paradoxical consequences of revenge. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 1316-1324.

Carlson, M., Marcus-Newhall, A., Miller, N. (1990). Effects of situational aggression cues: A quantitative review. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 622-633.

Carlson, M., Miller, N. (1988). The differential effects of social and nonsocial negative events on aggressiveness. *Sociology and Social Research, 72,* 155-158.

Carlston, D.E., Skowroński, J.J. (1994). Savings in the re-learning of trait information as evidence for spontaneous trait generation. *Journal of Personality and Social Psychology, 66,* 840-856.
Carnagey, N.L., Anderson, C.A. (2005). The effect of reward and punishment in violent video games on aggressive affect, cognition, and behavior. *Psychological Science, 16,* 882-889.
Carnevale, P.J. (1986). Strategic choice in mediation. *Negotiation Journal, 2,* 41-56.
Carnevale, P. J., Pruitt, D.G. (1992). Negotiation and mediation. *Annual Review of Psychology, 42,* 531-582.
Carney, D.R., Jost, J.T., Gosling, S.D., Potter, J. (2008). The secret lives of liberals and conservatives: Personality profiles, interaction style, and the things they leave behind. *Political Psychology, 29,* 807-838.
Carson, P.P., Carson, K.D., Roe, W. (1991). Social power bases: A meta-analytic examination of interrelatioships and outcomes. *Journal of Applied Social Psychology, 23,* 1150-1169.
Caruso, E.M., Gilbert, D.T., Wilson, T.D. (2008). A wrinkle in time. Asymmetric valuation of past and future events. *Psychological Science, 19,* 796-801.
Castano, E., Yzerbyt, V., Bourguignon, D. (2003). We are one and I like it: The impact of ingroup entitativity on ingroup identification. *European Journal of Social Psychology, 33,* 735-754.
Carver, C.S. (1975). Physical aggression as a function of objective self-awareness and attitudes toward punishment. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 510-519.
Cast, A.D. (2003). Power and the ability to define the situation. *Social Psychology Qurterly, 66,* 185-201.
Cattaneo, L., Rizzolatti, G. (2009). The mirror neuron system. *Archives of Neurology, 66,* 557-560.
CBOS (2004a). *Postrzegana i postulowana wysokość zarobków.* Komunikat 103/2004. Warszawa: Centrum Badania Opinii Społecznej.
CBOS (2004b). *Typowy Polak i Europejczyk - podobieństwa i różnice.* Komunikat 64/2004. Warszawa: Centrum Badania Opinii Społecznej.
CBOS (2005). *Pytanie o miłość prawdziwą.* Komunikat z badań, Centrum Badania Opinii Społecznej, http://www.zigzag.pl/cbos/details.asp?q=al&id=3696 [dostęp: 2.09.2009].
CBOS (2008a). *Prawa gejów i lesbijek.* Komunikat 88/2008. Warszawa: Centrum Badania Opinii Społecznej.
CBOS (2008b). *Stosunek Polaków do rozwodów.* Komunikat z badań, http:///www/cbos.pl/SPISKOM.POL/2008/K_043_08.PDF. Centrum Badania Opinii Społecznej [dostęp: 2.09.2009].
CBOS (2009). *Prestiż zawodów.* Komunikat 8/2009. Warszawa: Centrum Badania Opinii Społecznej.
CBOS (2010a). *Co jest ważne, co można, a czego nie wolno - normy i wartości w życiu Polaków.* Komunikat z badań, Centrum Badania Opinii Społecznych, http://www.zigzag.pl/cbos/details.asp?q=al&id=3696 [dostęp: 1.09.2010].
CBOS (201 Ob). *Opinie o poczuciu bezpieczeństwa i zagrożeniu przestępczością.* Komunikat z badań, Centrum Badania Opinii Społecznej, http://www.zigzag.pl/cbos/details. asp?q=al&id=3696 [dostęp: 1.09.2010].
CBOS (2010c). *Zaufanie społeczne.* Komunikat z badań, Centrum Badania Opinii Społecznej, http://www.zigzag.pl/cbos/details.asp?q=al&id=3696 [dostęp: 1.03.2011].
Chagnon, N.A. (1983). *Yanomamó: The fierce people* (wyd. 3). New York: Holt, Rinehart, Winston.
Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 752-756.
Chaiken, S., Stangor, C. (1987). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology, 38,* 575-630.
Chaiken, S., Trope, Y. (red.) (1999). *Dual-process theories in social psychology.* New York: Guilford.
Chambers, J.R., Baron, R.S., Inman, M.L. (2006). Misperceptions in intergroup conflict. Disagreeing about what we disagree about. *Psychological Science, 17,* 38-45.
Chartrand, T.L., Bargh, J.A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 893-910.
Chartrand, T.L., van Baaren, R. (2009). Human mimicry. *Advances in Experimental Social Psychology, 41,* 219-274.
Chartrand, T.L., van Baaren, R., Bargh, J.A. (2006). Linking automatic evaluation to mood and information processing style: Consequences for experienced affect, impression formation, and stereotyping. *Journal of Experimental Psychology: General, 135,* 70-77.
Chen, F.F., Kenrick, D.T. (2002). Repulsion or attraction? Group membership and assumed attitude similarity. *Journal of Personality and Social Psychology, 83,* 111-125.
Chen, S., Lee-Chai, A.Y., Bargh, J.A. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 173-187.
Choma, B.L., Ashton, M.C., Hafer, C.L. (2010). Conceptualizing political orientation in Canadian political candidates: A tale of two (correlated) dimensions. *Canadian Journal of Behavioral Science, 42,* 24-33.
Christensen, P.N., Rothgerber, H., Wood, W., Matz, D.C. (2004). Social norms and identity relevance: A motivational approach to normative behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30,* 1295-1309.

Christie, R., Geis, F.L. (red.) (1970). *Studies in Machiavellianism.* New York: Academic Press.

Cialdini, R.B. (2009). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka,* przekł. B. Wojciszke. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Cialdini, R.B., Borden, R.J., Thome, A., Walker, M.R., Freeman, S., Sloan, L.R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 366-375.

Cialdini, R.B., Brown, S.L., Lewis, B.P., Luce, C., Neuberg, S.L. (1997). Reinterpreting the empathy-altruism relationship: When one into one equals oneness. *Journal of Personality and Social Psychology, 73,*481-494.

Cialdini, R.B., Cacioppo, J.T., Basset, R., Miller, J.A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 463-476.

Cialdini, R.B., Kallgren, C.A., Reno, R.R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 24,* 201-234.

Cialdini, R.B., Kenrick, D.T., Baumann, D.J. (1981). Effects of mood on prosocial behavior in children and adults. W: N. Eisenberg-Berg (red.), *The development of prosocial behavior* (s. 339-359). New York: Academic Press.

Cialdini, R.B., Richardson, K.D. (1980). Two indirect tactics of image management: Basking and blasting. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 406-415.

Cialdini, R.B., Schaller, M., Houlihan, D., Arps, K., Fultz, J., Beaman, A.L. (1987). Empathy-based helping: Is selflessly or selfishly motivated? *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 749-758.

Cialdini, R.B., Vincent, J.E., Lewis, S.K., Ctalan, J., Wheeler, D., Darby, B.L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door in the face technique. *Journal of Personality and Social Psychology,* 37,206-215.

Cichomski, B., Kózek, W., Morawski, P., Morawski, W. (2001). *Sprawiedliwość społeczna.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Cisłak, A., Wojciszke, B. (2006). The role of self-interest and competence in attitudes toward politicians. *Polish Psychological Bulletin, 37,* 203-212.

Clark, A.E., Kashima, Y. (2007). Stereotypes help people to connect with others in the community: A situated functional analysis of the stereotype consistency bias in communication. *Journal of Personality and Social Psychology, 93,* 1028-1039.

Clark, M.S., Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 12-24.

Clark, R.D. Ill (1988). On predicting minority influence. *European Journal of Social Psychology, 18,* 515-526.

Cochrane, R. (1988). Marriage, separation and divorce. W: S. Fisher, J. Reason (red.), *Handbook of life stress, cognition and health.* Chichester: Wiley.

Cohen, D., Nisbett, R.E., Bowdle, B.F., Schwarz, N. (1996). Insult, aggression, and Southern culture of honor: An „experimental ethnography". *Journal of Personality and Social Psychology, 70,* 945-960.

Cohen, G.L., Sherman, D.K., Bastardi, A., Hsu, L., McGoey, M., Ross, L. (2007). Bridging the partisan divide: Self-affirmation reduces ideological closed-mindedness and inflexibility in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology, 93,*415-430.

Cohen, J. (1977). *Statistical power analysis for the behavioral sciences.* San Diego, CA: Academic Press.

Cohen, L.L., Shotland, R.L. (1996). Timing of first sexual intercourse in a relationship: Expectations, experiences, and perceptions of others. *Journal of Sex Research, 33,* 291-299.

Cohen, S. (2004). Social relationships and health. *American Psychologist, 59,* 676-684.

Cohen, S., Doyle, W.J., Skoner, D.P., Rabin, B.S., Gwaltney, J.M., Jr. (1997). Social ties and susceptibility to the common cold. *Journal of the American Medical Association, 277,* 1940-1944.

Cohen, T.R., Montoya, R.M., Insko, C.A. (2006). Group morality and intergroup relations: Cross-cultural and experimental evidence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 32,* 1559-1572.

Cohen, T.R., Wildschut, T., Insko, C.A. (2010). How communication increases interpersonal cooperation in mixed-motive situations. *Journal of Experimental Social Psychology, 46,* 39-50.

Cohn, M.A., Fredricksen, B.L., Brown, S.L., Mikels, J.A., Conway, A.M. (2009). Happiness unpacked: Positive empotions increase life satisfaction by building resilience. *Emotion, 9,* 361-368.

Colby, A., Kohlberg, L. (red.) (1987). *The measurement of moral judgments* (t. 1 i 2). New York: Cambridge University ¡Press.

Colquitt, J.A., Conlon, D.E., Wesson, M.J., Porter, C.O.L.H., Ng, K.Y. (2001). Justice at the millennium: A meta--analytic review of 25 years of the organizational research. *Journal of Applied Psychology, 86,*425-445.

Colquitt, J.A., Scott, B.A., LePine, J.A. (2007). Trust, trustworthiness, and trust propensity: A meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance. *Journal of Applied Psychology, 92,* 909-927.

Comer, R., Laird, J.D. (1975). Choosing to suffer as a consequence of expecting to suffer: Why people do it? *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 92-101.

Connelly, B.S., Ones, D.S. (2010). An other perspective on personality: Meta-analytic integration of observers' accuracy and predicitve validity. *Psychological Bulletin, 136,* 1092-1122.

Conway, M., Pizzamiglio, M.T., Mount, L. (1996). Status, communality, and agency: Implications for stereotypes of gender and other groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 25-38.

Coombs, C.H. (1973). A reparametrization of the prisoner's dilemma game. *Behavioral Science, 18,* 424—428.

Coontz, S. (2005). *Marriage, a history: From obedience to intimacy, or how love conquered marriage.* New York: Viking.

Cooper, J. (1980). Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 199-213.

Coopersmith, S. (1967). *The antecedents of self-esteem.* San Francisco, CA: Freeman.

Cornelius, I., van Hiel, A., Roets, A., Kossowska, M. (2009). Age differences in conservatism: Evidence on the mediating effect of personality and cognitive style. *Journal of Personality, 77,* 51-87.

Costa, P.T., Terracciano, A., McCrae, R. (2001). Gender differences in personality traits cross cultures: Robust and surprising findings. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 322-334.

Cottrell, C.A., Neuberg, S.L., Li, N.P. (2007). What do people desire in others? A sociofunctional perspective on the importance of different valued characteristic. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 208-231.

Cottrell, N.B. (1972). Social facilitation. W: C.G. McClintock (red.), *Experimental social psychology* (s. 185—236). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Crawford, M.T. (2007). The renegotiation of social identities in response to a threat to self-evaluation maintenance. *Journal of Experimental Social Psychology, 43,* 39-47.

Creswell, J.D., Welch, W., Taylor, S.E., Sherman, D.K., Gruenfeld, T., Mann, T. (2005). Affirmation of personal values buffers neuroendocrine and psychological stress responses. *Psychological Science, 16,* 846-851.

Crick, N.R. (1996). The role of overt aggression, relational aggression, and prosocial behavior in the prediction of children's future social adjustment. *Child Development, 67,* 2317-2327.

Critcher, C.R., Dunning, D. (2009). How chronic self-views influence (and mislead) self-assessments of task performance: Self-views shape bottom-up experiences with the task. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,931-945.*

Critchfield, T.S., Kollins, S.H. (2001). Temporal discounting: Basic research and the analysis of socially important behavior. *Journal of Applied Behavior Analysis, 34,* 101-122.

Crocker, J., Kaipinski, A., Quinn, D.M., Chase, S. (2003).When grades determine self-worth: Consequences of contingent self-worth for male and female engineering and psychology majors. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 507-516.

Crocker, J., Wolfe, C.T. (2001). Contingencies of self-worth. *Psychological Review, 108,* 593-623.

Crockett, W.H. (1982). Balance, agreement and positivity in the cognition of small social structures. *Advances in Experimental. Social Psychology, 15,* 1-57.

Cross, P. (1977). Not *can* but *will* college teachers be imoproved? *New Directions for Higher Education, 17,* 1-15.

Cross, S.E., Madson, L. (1997). Models of the self: Self-construals and gender. *Psychological Bulletin, 122,* 5-37.

Csikszentmihalyi, M. (1996). *Przepływ. Jak poprawić jakość życia. Psychologia optymalnego doświadczania,* przekł. M. Wajda. Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka.

Cuddy, A.J., Fiske, S.T., Glick, P. (2004). When professionals become mothers, warmth doesn't cut the ice. *Journal of Social Issues, 60,110-718.*

Cuddy, A.J., Fiske, S.T., Glick, P. (2007). The BIAS map: Behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 631-648.

Cuddy, A.J., Fiske, S.T., Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The stereotype content model and the BIAS map. *Advances in Experimental Social Psychology, 40,* 61-149.

Cuddy, A.J., Fiske, S.T., Kwam, V.S.Y. et al. (2009). Stereotype content model across cultures: Towards universal similarities and some differences. *British Journal of Social Psychology, 48,* 1-33.

Cuijpers, P., von Straten, A., Andersson, G., van Oppen, P. (2008). Psychotherapy for depression in adults: A meta-analysis of comparative outcome studies. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 76,* 909-922.

Cummins, D. (2005). Dominance, status, and social hierarchies. W: D.M. Buss (red.), *The handbook of evolutionary psychology.* Hoboken, NJ: Wiley.

Czapiński, J. (1982). Positive-negative asymmetry at the group and individual level: Further evidence and a new interpretation. *Polish Psychological Bulletin, 13,* 153-158.

Czapiński, J. (1985). *Wartościowanie - zjawisko inklinacji pozytywnej (O naturze optymizmu).* Wrocław: Ossolineum.

Czapiński, J. (1988). *Wartościowanie - efekt negatywności. O naturze realizmu.* Wrocław: Ossolineum.

Czapiński, J. (1992). *Psychologia szczęścia. Przegląd badań i zarys teorii cebulowej.* Warszawa: AKADEMOS.

Czapiński, J. (1994). Uziemienie polskiej duszy. *Kultura i Społeczeństwo, 38,* 18-37.

Czapiński, J. (red.) (2004). *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Czapiński, J. (2009). Diagnoza szkolna 2009. Przemoc i inne problemy w polskiej szkole. W: *Szkoła bez przemocy 2009. Raport Roczny Programu Społecznego Szkoła bez przemocy* (s. 22-117), http://www.szkolabez-przemocy.pl/ll 01,diagnoza-szkolna-2009 [dostęp: 1.09.2010].

Czapiński, J. (2010). Dynamika dobrostanu psychicznego: rola „atraktora szczęścia". Maszynopis. Warszawa: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania.

Czapiński, J., Panek, T. (2009). *Diagnoza społeczna 2009.* Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.

Dalbert, C. (2002). Belief in a just world as a buffer against anger. *Social Justice Research, 15,* 123-145.

Daly, M., Wilson, M. (1988). *Homicide.* Hawthorne, NY: Aldine.

Daly, M., Wilson, M. (2001). Risk-taking, mtrasexual competition, and homicide. *Nebraska Symposium on Motivation, 47,* 1-36.

Damasio, A.R. (2002). *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg,* przekł. M. Karpiński. Poznań: Rebis.

Dana, D. (1993). *Rozwiązywanie konfliktów,* przekł. Z. Rumel-Syska. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.

Danner, D.D., Snowdon, D.A., Friesen, W.V. (2001). Positive emotions in early life and longevity: Findings from the nun study. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 804-813.

Darley, J.M., Batson, C.D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 100-108.

Darley, J.M., Gross, P.H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 20-33.

Darwin, K. (1971). *O powstaniu gatunków droga doboru naturalnego czyli o utrzymywaniu się doskonalszych ras* w *walce o byt,* przekł. Sz. Diekstein, J. Nusbaum. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Davis, M.H. (1999). *Empatia. O umiejętności współodczuwania,* przekł. Z. Rummel-Syska. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Davis, M.H., Oathout, H.A. (1987). Maintenance of satisfaction in romantic relationships: Empathy and relational competence. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 397-410.

Davis, P.B., Knowles, E.S. (1999). A disnipt-then-reframe technique of social influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 192-199.

Davis-Kean, P.E., Sandler, H.M. (2001). A meta-analysis of measures of self-esteem for young children: A framework for future measures. *Child Development, 72,* 887-906.

De Dreu, C.K.W. (2010). Social conflict. The emergence and consequences of struggle and negotiation. W: S.T. Fiske, D.T. Gilbert, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5, t. 2, s. 983-1023). New York: John Wiley and Sons.

De Dreu, C.K.W., van Kleef, G.A. (2004). The influence of power on information search, impression formation and demands in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology, 40,* 303-319.

De Dreu, C.K.W., Weingart, L.R., Kwon, S. (2000). Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytic review and a test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 889-905.

De Dreu, C.K.W., Yzerbyt, V.Y., Leyens, J.P. (1995). Dilution of stereotype-based cooperation in mixed-motive interdependence. *Journal of Experimental Social Psychology, 31,* 575 -593.

De Dreu, C.K.W., van Knippenberg, D. (2005). The possessive self as a barrier to conflict resolution: Effects of mere ownership, process accountability, and self-concept clarity on competitive cognitions and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 345-357.

De Quervain, D.J.F., Fischbacher, U., Treyer, V., Schellhammer, M., Schnyder, U., Buck, A. et al. (2004). The neural basis of altruistic punishment. *Science, 305,* 1254-1258.

Deary, I.J., Batty, G.D., Gale, C.R. (2008). Bright children become enlightened adults. *Psychological Science, 19,* 1-6.

Deary, I.J., Thorpe, G., Wilson, V., Starr, J.M., Whalley, L.J. (2003). Population sex differences in IQ at age 11: The Scottish mental survey 1932. *Intelligence, 31,* 533-542.

Decety, J., Jackson, PL. (2004). The functional architecture of human empathy. *Behavioral and Cognitive Neuroscience Reviews, 3,* 71-100.

Dechene, A., Stahl, C., Hansen, J., Waenke, M. (2010). The truth abut the truth: A meta-analytic review of the truth effect. *Personality and Social Psychology Review, 14,* 238-257.

DeCoster, J., Claypool, H.M. (2004). A meta-analysis of priming effects on impression formation supporting a general model of informational biases. *Personality and Social Psychology Review, 8,* 2-27.

DeNeve, K.M., Cooper, H. (1998). The happy personality: A meta-analysis of 137 personality traits and subjective well-being. *Psychological Bulletin, 124,* 197-229.

Denissen, J.J.A., Penke, L., Schmitt, D.P., van Aken, M.A.G. (2008). Self-esteem reactions to social interactions: Evidence for sociometer mechanisms across days, people, and nations. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 181-196.

Dermer, M., Thiel, D.L. (1975). When beauty may fail. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,*1168-1176.

Deutsch, M., Coleman, P.T. (red.) (2006). *Rozwiązywanie konfliktów,* przekł. M. Cierpisz et al. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Deutsch, M., Gerard, H.B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51,* 629-636.

Devine, P.G. (1989). Stereotype and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 5-18.

DeWall, C.N., Twenge, J.M., Bushman, B., Im, C., Williams, K. (2010). A little acceptance goes a long way: Applying social impact theory to the rejection-aggression link. *Social Psychological and Personality Science,* 1, 168-174.

Diekmann, K.A., Tenbrunsel, A.E., Galinsky, A.D. (2003). From self-prediction to self-defeat: Behavioral forecasting, self-fulfilling prophecies, and the effect of competitive expectations. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 672-683.

Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin, 95,* 542-575.

Diener, E., Biswas-Diener, R. (2010). *Szczęście. Odkrywanie bogactwa psychicznego,* przekł. A. Nowak. Sopot: Smak Słowa.

Diener, E., Lucas, R.E., Scollon, C.N. (2006). Beyond the hedonic treadmill. Revising the adaptation theory of well-being. *American Psychologist, 61,* 305-314.

Diener, E., Seligman, M.E.P. (2002). Very happy people. *Psychological Science, 13,* 80-83.

Diener, E., Seligman, M.E.P. (2004). Beyond money. Toward an economy of well-being. *Psychological Science in Public Interest, 5, 1-31.*

Dijksterhuis, A., Bargh, J.A. (2001). The perception-behavior expressway: Automatic effects of social perception and social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 30,* 1-40.

Dindia, K., Allen, M. (1992). Sex differences in self-disclosure: A meta-analysis. *Psychological Bidletin, 112,* 106-124.

Ditto, P.H., Lopez, D.F. (1992). Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 63,* 568-584.

Djikic, M., Langer, E.J., Stapleton, S.F. (2008). Reducing stereotypes through mindfulness: Effects on automatic stereotype-activated behaviors. *Journal of Adult Development, 15,* 106-111.

Dodge, K.A. (1980). Social cognition and children's aggressive behavior. *Child Development, 51,* 162-170.

Doliński, D. (1988). Altruistic behavior as a self-hadi-capping strategy. *Polish Psychological Bulletin, 19,* 249-256.

Doliński, D. (1991). What is the source of the belief in an unjust Polish world? *Polish Psychological Bulletin, 22,* 43-51.

Doliński, D. (1993). *Orientacja defensywna.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Doliński, D. (1996). The mystery of Polish soul. B.W. Johnson's effect a rebours. *European Journal of Social Psychology, 26,* 1001-1005.

Doliński, D. (1998). Ciemna strona rywalizacji. *Przegląd Psychologiczny, 41,* 181-200.

Doliński, D. (2000). On inferring one's beliefs from one's attempt and its consequences for subsequent compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 260-272.

Doliński, D. (2003). *Psychologia reklamy*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Doliński, D. (2005). *Techniki wpływu społecznego,* seria Wykłady z Psychologii, t. 12. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Doliński, D. (2010). Touch, compliance, and homophobia. *Journal of Nonverbal Behavior, 34,* 179-192.

Doliński, D., Ciszek, M., Godlewski, K., Zawadzki, M. (2002). Fear-then-relief, mindlessness and cognitive deficits. *European Journal of Social Psychology, 32,* 435-447.

Doliński, D., Nawrat, R. (1994). Huśtawka emocji jako nowa technika manipulacji społecznej. *Przegląd Psychologiczny, 37,* 7-20.

Doliński, D., Nawrat, R. (1998). „Fear-then-relief' procedure for producing compliance: Beware when the danger is over. *Journal of Experimental Social Psychology, 34,* 27-50.

Doliński, D., Nawrat, R., Rudak, M. (2001). Dialog involvement as a social influence technique. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27,* 1395-1406.

Doliński, D., Szmajke, A. (1994). *Samoutrudnianie. Dobre i zle strony rzucania kłód pod własne nogi.* Olsztyn: Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Pracownia Wydawnicza.

Dollard, J., Doob, L.W., Miller, N.E., Mowrer, O.H., Sears, R.R. (1939). *Frustration and aggression.* New Haven: Yale University Press.

Domański, H. (2007). *Struktura społeczna,* wydanie nowe, seria Wykłady z Socjologii, t. 1. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Douglas, K.M., Sutton, R.M. (2003). Effects of communication goals and experiences on language abstraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 682-696.

Dovidio, J.F. (1984). Helping behavior and altruism: An empirical and conceptual review. *Advances in Experimental Social Psychology, 17,* 361-427.

Dovidio, J.F., Esses, V.M., Beach, K.R., Gaertner, S.L. (2002). The role of affect in determining intergroup behavior: The case of willingness to engage in intergroup contact. W: D.M. Mackie, E.R. Smith (red.), *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups* (s. 153-171). New York: Psychology Press.

Dovidio, J.F., Gaertner, S.L. (2010). Intergroup bias. W: S.T. Fiske, D.T. Gilbert, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5, t. 2, s. 1084—1121). New York: John Wiley and Sons.

Dovidio, J.F., Piliavin, J.A., Gaertner, S.L., Schroeder, D.A., Clark, R.D. (1991). The arousal: cost-reward model and the process of intervention. A review of the evidence. W: M.S. Clark (red.), *Review of personality and social psychology* (t. 12, s. 86-118). Newbury Park: Sage.

Dowd, E.T., Milne, C.R., Wise, S.L. (1991). The therapeutic reactance scale: A measure of psychological reactance. *Journal of Counseling and Development, 69,* 541-545.

Driscoll, R., Davis, K.E., Lipetz, M.E. (1972). Parental interference and romantic love: The Romeo and Juliet effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 24,* 1-10.

Driskell, J.E., Mullen, B. (1990). Status, expectations, and behavior: A meta-analysis and test of the theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16,* 541-553.

Duckitt, J. (2001). A dual process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. *Advances in Experimental Social Psychology, 33,* 41-113.

Duckitt, J. (2009). Authoritarianism and dogmatism. W: M.R. Leary, R.H. Hoyle (red.), *Handbook of individual differences in social behavior* (s. 298-317). New York: Guilford Press.

Duckworth, A.L., Seligman, M.E.P. (2005). Self-discipline outdoes intelligence in predicting academic performance of adolescents. *Psychological Science, 16,* 939-944.

Duckworth, K.L., Bargh, J.A., Garcia, M., Chaiken, S. (2002). The automatic evaluation of novel stimuli. *Psychological Science, 13, 513-519.*

Dugosh, K.L., Paulus, P.B., Roland, E.J., Yang, H.-C. (2000). Cognitive stimulation in brainstorming. *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 722-735.

Dunbar, R.I.M. (2003). The social brain: Mind, language, and society in evolutionary perspective. *Annual Review of Anthropolgy, 32,* 163-181.

Dunbar, R.I.M. (2009). *Pchły, plotki a ewolucja języka,* przekł. T. Pańkowski. Warszawa: Wydawnictwo Czarna Owca.

Dunn, E.W., Aknin, L.B., Norton, M.I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science, 319,* 1687-1688.

Dunning, D. (2001). On the motives underlying social cognition. W: A. Tesser, N. Schwarz (red.), *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes* (s. 348-374). Oxford: Blackwell Publishers.

Duriez, B., Soenens, B., Vansteenkiste, M. (2007). In search of the antecedents of adolescent authoritarianism: The relative contribution of parental goal promotion and parenting style dimensions. *European Journal of Personality, 21,* 507-527.

Dutton, D.G., Aron, A.P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology, 30,* 510-517.

Duval, S., Wicklund, R.A. (1972). *A theory of objective self-awareness.* New York: Academic Press.
Dweck, C.S. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality and development.* Philadelphia: Psychology Press.
Dwyer, J.W., Seecomb, K. (1991). Elder care as a family labor. *Journal of Family Issueas, 12,* 229-247.
Dymkowski, M. (1996). *Samowiedza w okowach przywdziewanych masek.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Eagly, A.H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social role interpretation.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Eagly, A.H., Carli, L.L. (1981). Sex of researcher and sex-typed communications as determinants of sex-differences in influencability: A meta-analysis of social influence studies. *Psychological Bulletin, 90,* 1-20.
Eagly, A.H., Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes.* Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
Eagly, A.H., Crowley, M. (1986). Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin, 100,* 283-308.
Eagly, A.H., Johansessen-Schmidt, M.C., van Engen, M.L. (2003). Transformational, transactional and laissez--faire leadership-styles: A meta-analysis comparing women and men. *Psychological Bulletin, 129,* 569-591.
Eagly, A.H., Johnson, B.T. (1990). Gender and leader-ship style: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 108,* 233-256.
Eagly, A.H., Karau, S.J. (1991). Gender and the emergence of leaders: A meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 685-710.
Eagly, A.H., Karau, S.J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review, 109,* 573-598.
Eagly, A.H., Karau, S.J., Makhijani, M.G. (1995). Gender and the effectiveness of leaders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, J17,* 125-145.
Eagly, A.H., Kite, M.E. (1987). Are stereotypes of nationalities applied to both women and men? *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 451-462.
Eagly, A.H., Makhijani, M.G., Klonsky, B.G. (1992). Gender and the evaluation of leaders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 111,* 3-22.
Eagly, A.H., Mladinic, A., Stacey, O. (1991). Are women evaluated more favorably than men? An analysis of attitudes, beliefs, and emotions. *Psychology of Women Quarterly, 15,* 203-216.
Eagly, A.H., Steffen, V.J. (1986). Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin, 100,* 309-330.
Eagly, A.H., Warren, R. (1976). Intelligence, comprehension and opinion change. *Journal of Personality, 44,* 226-242.
Eagly, A.H., Wood, W. (1999). The origins of sex differences in human behavior: Evolved disposotions versus social roles. *American Psychologist, 54,* 408-423.
Eaton, W.O., Enns, L.R. (1986). Sex differences in human motor activity level. *Psychological Bulletin, 100,* 19-28.
Echebarria-Echabe, A., Fernandez-Guede, E. (2006). Effects of terrorism on attitudes and ideological orientation. *European Journal of Social Psychology, 36,* 259-265.
Echterhoff, G., Higgins, E.T., Kopietz, R., Groll, S. (2008). How communication goals determine when audience tunning biases memory. *Journal of Experimental Psychology: General, 137,* 3-21.
Echterhoff, G., Higgins, E.T., Levine, J.M. (2009). Shared reality. Experiencing commonality with others' inner states about the world. *Perspectives on Psychological Science, 4,* 496-521.
Eckes, T., Six, B. (1992). Fakten und Fiktionen in der Einstellungs-Verhalktens-Forschung: Eine Meta-Analyse. *Zeitschrift fuer Sozialpsychologie, 25,* 253-271.
Edwards, K., Smith, E.E. (1996). A disconfimation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 5-24.
Eibach, R.P., Mock, S.E. (2011). Idealizing parenthood to rationalize to rationalize parental investements. *Psychological Science, 22,* 205-208.
Eidelman, S., Biernat, M. (2007). Getting more from success: Standard raising as self-esteem maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,159-114.*
Eidelman, S., Crandall, C.S., Pattershall, J. (2009). The existence bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,* 765-775.
Eisenberg, N., Lennon, R. (1983). Sex differences in empathy and related capacities. *Psychological Bulletin, 94,* 100-131.
Eisenberger, N.I., Lieberman, M.D., Williams, K.D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science, 302,* 290-292.

Eisenberger, R., Lynch, R, Aselage, J., Rohdieck, S. (2004). Who takes the most revenge? Individual differences in negative reciprocity norm endorsement. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30,* 787-799.

Elliot, A.J., Devine, RG. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 382-394.

Elliott, C.S., Hayward, D.M., Canon, S. (1998). Institutional framing: Some experimental evidence. *Journal of Economic Behavior and Organization, 35,* 455-564.

Else-Quest, N.M., Hyde, J.S., Goldsmith, H.H., van Hulle, C.A. (2006). Gender differences in temperament: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 132,* 33-72.

Else-Quest, N.M., Hyde, J.S., Linn, M.C. (2010). Cross-national patterns of gender differences in mathematics: A meta-analysis. *Psychological Bidletin, 13,* 102-127.

Emmons, R.A., Diener, E., Larsen, R.J. (1986). Choice and avoidance of everyday situations and affect congruence: Two models of reciprocal situationism. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 818-826.

Epley, N., Akalis, S., Wyatz, A., Cacioppo, J.T. (2008). Creating social connection through inferential reproduction. Loneliness and perceived agency in gadgets, gods, and greyhounds. *Psychological Science, 19,* 114—120.

Epley, N., Dunning, D. (2000). Feeling „holier than thou": Are self-serving assessments produced by errors in self- or social prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 19,* 861-875.

Eron, L.D. (1982). Parent-child interaction, television violence, and aggression of children. *American Psychologist, 37,* 197-211.

Etcoff, N. (2000). *Przetrwają najpiękniejsi,* przekl. D. Cieśla. Warszawa: WAB, CiS.

Etzersdorfer, E., Voracek, M., Sonneck, G. (2004). A dose-response relationship between imitational suicides and newspaper dsitrubution. *Archives of Suicide Research, 8,* 137-145.

Euler, H.A., Weitzel, B. (1996). Discrimative grandparental solicitude as reproductive strategy. *Human Nature, 7,* 39-59.

Evans, S.D., Davies, C., DiLillo, D. (2008). Exposure to domestic violence: A meta-analysis of child and adolescent outcomes. *Aggression and Violent Behavior, 13,* 131-140.

Fast, N.J., Chen, S. (2009). When the boss feels inadequate. Power, incompetence, and aggression. *Psychological Science, 20,* 1406-1413.

Fast, N.J., Gruenfeld, D.H., Srivanathan, N., Galinsky, A.D. (2009). Illusory control. A generative force behind power's far reaching effects. *Psychological Science, 20,* 502-508.

Fazio, R.H. (1986). How do attitudes guide behavior? W: R.M. Sorrentino, E.T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (s. 204-243). New York: Guilford Press.

Fazio, R.H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. *Advances in Experimental Social Psychology, 23,* 75-109.

Fazio, R.H. (2001). On the automatic activation of associated evaluations: An overview. *Cognition and Emotion, 15,* 115-141.

Fazio, R.H. (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength. *Social Cognition, 25,* 603-637.

Fazio, R.H., Herr, P.M., Olney, T.J. (1984). Attitude accessibility following a self-perception process. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 227-286.

Fazio, R.H., Ledbetter, J.E., Topwles-Schwen, T. (2000). On the costs of accessible attitudes: Detecting that the attitude object has changed. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 197-210.

Fazio, R.H., Powell, M.C., Herr, P.M. (1983). Toward a process model of the attitude-behavior relation: Accessing one's attitude upon mere observation of the attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 723-735.

Fazio, R.H., Zanna, M.P. (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency. *Advances in Experimental Social Psychology, 14,*161-202.

Feather, N.T., Sherman, R. (2002). Envy, resentment, schadenfreude, and sympathy: Reactions to deserved and undeserved achievement and subsequent failure. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28,* 953-961.

Feeney, B.C., Cassidy, J., Ramos-Marcuse, F. (2008). The generalizing of attachment representations to new social situations: Predicting behavior during initial interactions with strangers. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 1481-1498.

Fehr, B., Samson, D., Paulhus, D.L. (1992). The construct of Machiavellianism: Twenty years later. W: C.D. Spielberger, J.N. Butcher (red.), *Advances in personality assessment* (t. 9, s. 77-116). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fehr, E., Gachter, S., Kirchsteiger, G. (1997). Reciprocity as a contract enforcement device. *Econometrica, 65,* 833-860.

Fein, S., Spencer, S.J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology, 73,* 31-44.
Feingold, A. (1988). Cognitive gender differences are disappearing. *American Psychologist, 104,* 95-103.
Feingold, A. (1994). Gender differences in personality: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 116,* 429-456.
Feingold, A., Mazzella, R. (1998). Gender differences in body image are increasing. *Psychological Science, 9,* 190-195.
Feldman, R, Weller, A., Zagoory-Sharon, O., Levine, A. (2007). Evidence for a neuroendocrinological foundation of human affiliation. *Psychological Science, 18,* 965-970.
Felmlee, D., Sprecher, S., Bassin. E. (1990). The dissolution of intimate relationships: A hazard model. *Social Psychology Quarterly, 53,* 13-30.
Fenigstein, A., Scheier, M.F., Buss, A.H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43,* 522-527.
Ferguson, M.J., Bargh, J.A., Nayak, D.A. (2005). After-effects: How automatic evaluations influence the interpretation of subsequent, unrelated stimuli. *Journal of Experimental Social Psychology, 41,* 182-191.
Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review, 57,* 271-282.
Festinger, L. (1954). A theory of social conmparison processes. *Human Relations, 7,* 117-140.
Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Evanston: Row, Peterson.
Festinger, L. Riecken, H.W., Schachter, S. (1956). *When prophecy fails.* Minneapolis: University of Minnesota Press.
Fiedler, F.E. (1978). The contingency model and the dynamics of the leadership process. *Advances in Experimental Social Psychology, 11,* 59-112.
Fiedler, K., Semin, G.R., Finkenauer, C., Berkel, I. (1995). Actor-observer bias in close relationships: The role of self-knowledge and self-related language. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21,* 525-538.
Field, T.M. (1998). Massage therapy effects. *American Psychologist, 53,* 1270-1281.
Finch, J.F., Cialdini, R.B. (1989). Another indirect tactic of (self-)image management: Boosting. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15,* 222-232.
Fincham, F.D., Hall, J.H., Beach, S.R.H. (2006). Forgiveness in marriage: Current status and future directions. *Family Relations, 55,* 415-427.
Fischhoff, B. (1975). Hindsight=foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 1,* 288-299.
Fishbein, M., Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior. An introduction to theory and research.* Reading: Addison-Wesley.
Fisher, H. (2007). Popęd miłości - neuronalny mechanizm doboru partnera. W: R.J. Steinberg, K. Weis (red.), *Nowa psychologia miłości* (s. 133-175). Taszów: Moderator.
Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (2000). *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się* (wyd. 2), przekł. R.A. Rżąca. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
Fiské, A.P. (1992). The four elementary form of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review, 99,* 689-723.
Fiske, A.P. (1993). Social errors in four cultures: Evidence about universal forms of social relations. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 24,* 463-494.
Fiske, A.P., Haslam, N. (1996). Social cognition is thinking about relationships. *Current Directions in Psychological Science, 5,* 137-142.
Fiske, A.P., Haslam, N., Fiske, S.T. (1991). Confusing one person with another: What social errors reveal about the elementary forms of social relations. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 656-674.
Fiske, S.T. (1982). Schema-triggered affect: Applications in social perception. W: M.S. Clark, S.T. Fiske (red.), *Affect and cognition: The 17-th Annual Carnegie Symposium on Cognition.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Fiske, S.T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist,* 48, 621-628.
Fiske, S.T. (2004). *Social beings. A core motives approach to social psychology.* New York: Wiley.
Fiske, S.T. (2010). Interpersonal stratification. W: S.T. Fiske, D.T. Gilbert, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5, t. 2, s. 941-982). New York: John Wiley and Sons.
Fiske, S.T., Cuddy, A.J., Glick, P., Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from the perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology, 82,* 878-902.
Fiske, S.T., Pavelchak, M.A. (1993). Reakcje afektywne oparte na kategorialnym przetwarzaniu informacji a reakcje afektywne oparte na przetwarzaniu analitycznym. Rozwinięcie w terminach koncepcji schematów wy-

zwalających afekt. W: T. Maruszewski (red.), *Poznanie, afekt, zachowanie* (s. 53-101). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Fiske, S.T., Taylor, S.E. (2008). *Social cognition: From brains to culture.* New York: McGraw Hill.

Fitzsimons, G.M., Bargh, J.A. (2003). Thinking of you: Nononscious pursuit of interpersonal goals associated with relationships partners. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 148-163.

Fleishman, E.A. (1973). Twenty years of consideration and structure. W: E.A. Fleishman, J.G. Hunt (red.), *Current developments in the study of leadership* (s. 1-40). Carbindale, IL: Southern University Press.

Flynn, F.J., Lake, V.K.B. (2008). If you need help, just ask: Underestimating compliance with direct requests for help. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 128-143.

Foddy, M., Platów, M.J., Yamagishi, T. (2009). Group-based trust in strangers. The role of stereotypes of expectations. *Psychological Science, 20,* 419-422.

Forgas, J.P., Williams, K.D., Wheeler, L. (red.) (2005). *Umysł społeczny. Poznawcze i motywacyjne aspekty zachowań interpersonalnych,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Foster, C.A., Witcher, B.S., Campbell, K., Green, J.D. (1998). Arousal and attraction: Evidence for automatic and controlled processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 86-101.

Fraley, R.C. (2002). Attachment stability from infancy to adulthood: Meta-analysis and dynamic modeling of developmental mechanisms. *Personality and Social Psychology Review, 6,* 123-151.

Frank, R.H. (2000). *Luxury fever: Money and happiness in an era of excess.* Princeton: Princeton University Press.

Frankę, G.R., Crown, C.D.F., Spake, D.F. (1997). Gender differences in ethical perceptions of business practices: A social role theory perspective. *Journal of Applied Psychology, 82,* 920-934.

Frankel, A., Snyder, M.I. (1978). Poor performance following unsolvable problems: Learned helplessness or egotism? *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1415-1424.

Frączek, A. (1974). Informational role of situation as a determinant of aggressive behavior. W: J. de Wit, W.W. Hartup (red.), *Determinants and origins of aggressive behavior* (s. 225-230). The Hague: Mouton.

Fredriclcson, B.L., Roberts, T.A., Noll, S.M., Quinn, D.M., Twenge, J.M. (1998). That swimsuit becomes you: Sex differences in self-objectification, restrained eating, and math performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 269-284.

Freedman, J.L., Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: The foot in the door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4,* 195-203.

Freitas, A.L., Gollwitzer, P., Trope, Y. (2004). The influence of abstract and concrete mindsets on anticipating and guiding others' self-regulatory efforts. *Journal of Experimental Social Psychology, 49,* 739-752.

French, J.R.P., Raven, B.H. (1959). The basis of social power. W: D. Cartwright (red.), *Studies in social power* (s. 150-167). Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Frey, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. *Advances in Experimental Social Psychology, 19,*41-80.

Fujita, K., Henderson, M.D., Eng, J., Trope, Y., Liberman, N. (2006). Spatial distance and mental construal of social events. *Psychological Science, 1*7, 278-282.

Gabriel, S., Gardner, W.L. (1999). Are there „his" and „hers" types of interdependence? The implications of gender differences in collective versus relational interdependence for affect, behavior, and cognition. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 642-655.

Gaertner, L., Sedikides, C., Vevea, J.L., Iuzzini, J. (2002). The „I", the „We", and the „When": A meta-analysis of motivational primacy in self-definition. *Journal of Personality and Social Psychology, 83,* 574-591.

Gaertner, S.L. et al. (2000). Reducing integroup bias: Elements of intergroup cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 388-402.

Gaertner, S.L., Mann, J., Murrell, A., Dovidio, J.F. (1989). Reducing integroup bias: The benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 239-249.

Gagne, F.M., Lydon, J.E. (2004). Bias and accuracy in close relationships: An integrative review. *Personality and Social Psychology Review, 8,* 322-338.

Gailliot, M.T. et al. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: Willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 325-336.

Galinsky, A.G., Gruenfeld, D.H., Magee, J.C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 453-466.

Galinsky, A.G., Magee, J.C., Gruenfeld, D.H., Whitson, J.A., Liljenquist, K.A. (2008). Power reduces the press of the situation: Implications for creativity, conformity, and dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 1450-1466.

Galinsky, A.G., Magee, J.C., Inesi, M.E., Gruenfeld, D.H., (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science, 17,* 1068-1074.

Gallup, G.G. Jr., Frederick, D.A. (2010). The science of sex appeal: An evolutionary perspective. *Review of General Psychology, 14,* 240-250.

Gamian-Wilk, M. (2010). *Metodą małych kroków do celu. Rzecz o technice stopa* w *drzwiach.* Wrocław: Wydawnictwo Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej.

Gangestad, S.W., Scheyd, G.J. (2005). The evolution of human physical attractiveness. *Annual Review of Anthropology, 34,* 523-548.

Gangestad, S.W., Snyder, M. (2000). Self-monitoring: Appraisal and reappraisal. *Psychological Bulletin, 126,* 530-555.

Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver-Apgar, C.E. (2005). Adaptations to ovulation. Implications for sexual and social behavior. *Current Directions in Psychological Science, 14,* 312-316.

Gawroński, B., Bodenhausen, G.V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin, 132,* 692-731.

Gawroński, B., LeBel, E.P., Peters, K.R. (2007). What do implicit measures tell us? Scrutinizing the validity of three common assumptions. *Perspectives on Psychological Sciences, 2,* 181-193.

Geen, R.G. (2001). *Human aggression.* New York: Taylor and Francis.

Geen, R.G., Quanty, M.B. (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of a hypothesis. *Advances in Experimental Social Psychology, 10,* 1-37.

Gelfand, M.J., Brett, J.M. (red.) (2004). *The handbook of negotiation and culture.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Gentile, B., Grabę, S., Dolan-Pascoe, B., Twenge, J.M., Wells, B.E., Maitino, A. (2009). Gender differences in domain-specific self-esteem: A meta-analysis. *Review of General Psychology, 13,* 34-45.

Georgesen, J.C., Harris, M.J. (1998). Why's my boss always holding me down? A meta-analysis of power effects on performance evaluation. *Personality and Social Psychology Review, 2,* 184-195.

Georgesen, J.C., Harris, M.J. (2006). Holding onto power: Effects of powerholders' positional instability and expectancies on interactions with subordinates. *European Social Psychology, 36,* 451-468.

Gerber, J., Wheeler, L. (2009). On being rejected. A meta-analysis of experimental research on rejection. *Perspectives on Psychological Science, 4,* 468^488.

Gershoff, E.T. (2002). Corporal punishment by parents and associated child behaviors and experiences: A meta--analytic and theoretical review. *Psychological Bulletin, 128,* 539-579.

Gheorghiu, M.A., Vignoles, V.L., Smith, P.B. (2009). Beyond the United Stets and Japan: Testing Yamagishi's emancipation theory of trust across 31 nations. *Social Psychology Quarterly, 72,* 365-383.

Ghiglieri, M.P. (2001). *Ciemna strona człowieka,* przekł. A. Tonalska-Dulęba. Warszawa: CiS, WAB.

Giancola, P.R., Corman, M.D. (2007). Alcohol and aggression. A test of the attention-allocation model. *Psychological Science, 18,* 649-655.

Gibbons, F.X., Eggleston, T.J., Benthin, A.C., (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 184-195.

Gibbs, J.P. (1987). Deterrence theory and research. W: G.B. Melton (red.), *Nebraska symposium on motivation 1986* (t. 33, s. 87-130). Lincoln: University of Nebraska Press.

Gigerenzer, G. (2008). Why heuristics work. *Perspectives on Psychological Science, 3,* 20-29.

Gilbert, D.T. (1995). Attribution and interpersonal perception. W: A. Tesser (red.), *Advanced social psychology* (s. 99-147). New York: McGraw-Hill Inc.

Gilbert, D.T., Ebert, J.E. (2002). Decisions and revisions: The affective forecasting of changeable outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology, 82,* 503-514.

Gilbert, D.T., Hixon, J.G. (1991). The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 509-517.

Gilbert, D.T., Lieberman, M.D., Morewedge, C., Wilson, T.D. (2004). The peculiar longevity of things not so bad. *Psychological Science, 15,* 14-19.

Gilbert, D.T., Pelham, B.W., Krull, D.S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 733-740.

Gilligan, C. (1982). *In a different voice: Psychological theory and women's Development.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gino, F., Ayal, S., Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior. The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science, 20,* 393-398.

Gleason, M.E., lida, M., Shrout, P.E., Bolger, N. (2008). Receiving support as a mixed blessing: Evidence for dual effects of support on psychological outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology, 94,* 824-838.

Glick, P., Fiske, S.T. (1996). The Ambivalent Sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology, 70,* 491-512.

Glick, P., Fiske, S.T. (1999). The Ambivalence Toward Men Inventory: Differentiating hostile and benevolent beliefs about men. *Psychology of Women Quarterly, 23,* 519-536.

Glick, P., Fiske, S.T. (2001a). Ambivalent stereotypes as legitimizing ideologies: Differentiating paternalistic from envious prejudice. W: J.T. Jost, B. Major (red.), *The psychology of legitimacy* (s. 278-306). Cambridge, England: Cambridge University Press.

Glick, P., Fiske, S.T. (2001b). An ambivalent alliance. Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality. *American Psychologist, 56,* 109-118.

Glick, P., Fiske, S.T., Mladinic, A. et al. (2000). Beyond prejudice as simple antipathy: Hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 763-775.

Glick, P., Lameiras, M., Fiske, S.T., Eckes, T., Masser, B., Volpato, C. et al. (2004). Bad but bold: Ambivalent attitudes toward men predict gender inequality in 16 nations. *Journal of Personality and Social Psychology, 86,* 713-728.

Gneezy, U., Rustchini, A. (2000). A fine is aprice. *Journal of Legal Studies, 29,* 1-17.

Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life.* Garden City, NY: Doubleday. Wydanie polskie: *Człowiek w teatrze życia codziennego,* przekł. H. i P. Spiewakowie. (2000). Warszawa: Wydawnictwo KR.

Golec de Zavala, A., Cichocka, A., Eidelson, R., Jaya-Wickreme, N. (2009). Collective narcissism and its social consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,* 1074-1096.

Golec de Zavala, A., Cislak, A., Wesołowska, E. (2010). Political conservatism, need for cognitive closure, and intergroup hostility. *Political Psychology, 31,* 521-541.

Goldenberg, J.L. (2005). The body stripped down. An existential account of the threat posed by the physical body. *Current Directions in Psychological Science, 14,* 224-228.

Goldstein, D.G., Gigerenzer, G. (2002). Models of ecological rationality: The recognition heuristic. *Psychological Review, 109,75-90.*

Goodwin, S.A., Gubin, A., Fiske, S.T., Yzerbyt, V.Y. (2000). Power can bias impression formation processes: Stereotyping subordinates by default and by design. *Group Processes and Intergroup Relations, 2,* 227-256.

Gordon, R.A. (1996). Impact of ingratiation on judgments and evaluations: A meta-analytic investigation. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 54—70.

Goryńska, E., Ledzińska, M., Zajenkowski, M. (red.) (2011). *Nastrój. Modele, geneza, funkcje.* Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Goryńska, E., Ledzińska, M., Zajenkowski, M. (red.) (2011). *Nastrój. Modele, geneza, funkcje.* Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Goszczyńska, M. (2009). Percepcja nierówności statusu materialnego i tolerancja wobec bogatych w polskim społeczeństwie. W: P. Radkiewicz, R. Siemieńska (red.), *Społeczeństwo w czasach zmiany* (s. 40-63). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Gottman, J.M. (1994). *What predicts divorce? The relationship between marital processes and marital outcome.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Gouldner, A.W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review, 25,* 161-178.

Grabe, S., Ward, L.M., Hyde, J.S. (2008). The role of the media in body image concerns among women: A meta-analysis of experimental and correlational studies. *Psychological Bulletin, 134,* 460-476.

Graesser, A.C. (1981). *Prose comprehension beyond the word.* New York: Springer Verlag.

Graham, C., Eggers, A., Sukhtankar, S. (2004). Does happiness pay? An exploration based on panel data from Russia. *Journal Economic Behavior and Organization, 55,* 319-342.

Graham, J., Haidt, J., Nosek, B.A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 1029-1046.

Grammer, K. (1992). Variations on a theme: Age dependent mate selection in humans. *Behavioral and Brain Sciences, 15,* 100-102.

Gray, K., Wegner, D.M. (2009). Moral typecasting: Divergent perceptions of moral agents and moral patients. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 505-520.

Greenberg, J., Colquitt, J.A. (red.) (2005). *Handbook of organizational justice.* Mahawah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Rosenblatt, A., Veeder, K., Kirkland, S., Lyon, D. (1990). Evidence for terror management theory II: The effects of mortality salience on reactions to those threaten or bolster the cultural worldview. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 308-318.

Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T. (1997). Terror management theory of self-esteem and social behavior: Empirical assessments and conceptual refinements. *Advances in Experimental Social Psychology, 29,* 61-139.

Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T., Rosenblatt, A., Burling, J., Lyon, D., Simon, L., Pinel, E. (1992). Why do people need self-esteem? Converging evidence that self-esteem serves an anxiety buffering finction. *Journal of Personality and Social Psychology, 63,* 913-922.

Greene, J.D., Nystrom, L.E., Engell, A.D., Darley, J.M., Cohen, J.D. (2004). The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment. *Neuron, 44,* 389-400.

Greene, J.D., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, *J.M.,* Cohen, J.D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science, 293,* 2105-2108.

Greenwald, A.G. (1974). Does the good Samaritan parable increase helping? A comment on Darley and Batson's ne-effect conclusion. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 578-583.

Greenwald, A.G., Banaji, M.R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review, 102,* 4-27.

Greenwald, A.G., McGhee, D.E., Schwartz, J.L.K. (1998). Measuring individual differences in social cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 1464-1480.

Greitemeyer, T. (2009). Effects of songs with prosocial lyrics on prosocial thoughts, affect, and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 45,* 186-190.

Greitemeyer, T., Osswald, S. (2010). Effects of prosocial video games on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 98, 2*11-221.

Griffin, A.M., Langlois, J.H. (2006). Stereotype directionality and attractiveness stereotyping: Is beauty good or is ugly bad? *Social Cognition, 24,* 187-206.

Griffin, A.S., West, S.A. (2003). Kin discrimination and the benefits of helping in cooperatively breeding vertebrates. *Science, 302,* 634-636.

Griffitt, W. (1970). Environmental effects on interpersonal affective behavior: Ambient effective temperature and atraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 240-244.

Griscevicius, V., Tybur, J.M., Gangestad, S.W., Perea, E.F., Shapiro, J.R., Kenrick, D.T. (2009). Aggress to impress: Hostility as an evolved context-dependent strategy. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 980-994.

Griscevicius, V., Tybur, J.M., Sundie, J.M., Cialdini, R.B., Miller, G.F., Kenrick, D.T. (2007). Blatant benevolence and conspicuous consumption: When romantic motives elicit strategic costly signals. *Journal of Personality and Social Psychology, 93,* 85-102.

Gruenfeld, D.H., Inesi, M.E., Magee, J.C., Galinsky, A.G. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 111-127.

Gruenfeld, D.H., Manix, E.A., Williams, K.Y., Neale, M.A. (1996). Group composition and decision making: How member familiarity and information distribution affect process and performance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 67,* 1-15.

Gruszecka, E. (2008). Emocje związane z otrzymaniem pomocy. W: A. Blachnio, A. Przepiórka (red.), *Bliżej emocji II* {s. 63-82). Lublin: Wydawnictwo KUL.

Gruszecka, E., Trzebiński, J. (2006). Nadzieja podstawowa i typ więzi międzyludzkiej a doświadczanie wdzięczności. *Studia Psychologiczne, 44,* 17-29.

Grzelak, J.Ł., Ossewska, E., Wyszogrodzki, D., Bobrowski, K. (1994). 3 less than 2? A negative effect of the number of allocations participants on prosocial orientations. *Polish Psychological Bulletin, 25,* 223-240.

Gueguen, N. (2009). Menstrual cycle phases and female receptivity to courtship solicitation: An evaluation in a nightclub. *Evolution and Human Behavior,* w druku.

Guimond, S., Chatard, A., Martinot, D., Crisp, R.J., Redersdorf, S. (2006). Social comparison, self-stereotyping, and gender differences in self-construals. *Journal of Personality and Social Psychology, 90,* 221-242.

Guinote, A. (2007a). Behaviour variability and situated focus theory of power. *European Review of Social Psychology, 18,* 256-295.

Guinote, A. (2007b). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology, 43,* 685-697.

Gurerk, O., Irlenbusch, B., Rockenbach, B. (2006). The competitive advantage of sanctioning institutions. *Science, 312,* 108-111.

Hafer, C.L. (2000). Investment in long-term goals and commitment to just means drive the need to believe in a just world. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26,* 1059-1073.

Hafer, C.L., Begue, L. (2005). Experimental research on just-world theory: Problems, developments, and future challenges. *Psychological Bulletin, 131,* 128-167.

Hagger, M.S., Wood, C., Stiff, C., Chatzsisarantis, N.L.D. (2010). Ego depletion and the strength model of self-control: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 136,* 495-525.

Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review, 108,* 814-834.

Haidt, J. (2006). *Szczęście: od mądrości starożytnych po koncepcje współczesne,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Haidt, J. (2011). *The righteous mind. Why good people are divided by politics and religion.* New York: Pantheon Books.

Haidt, J., Kesebir, S. (2010). Morality. W: S.T. Fiske, D.T. Gilbert, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5, t. 2, s. 797-832). New York: John Wiley and Sons.

Haidt, J., Koller, S.H., Dias, M.G. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog? *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 613-628.

Halberstadt, J. (2006). The generality and ultimate origins of the attractiveness of prototypes. *Personality and Social Psychology Review, 10,* 166-183.

Hall, J.A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin, 85,* 845-858.

Hall, J.A. (1984). *Nonverbal sex-differences: Communication accuracy and expressive style.* Baltimore: John Hopkins.

Hall, J.A., Coats, E.J., LeBeau, L.S. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 131,* 898-924.

Hall, J.A., Halberstadt, A.G. (1986). Smiling and gazing. W: J.S. Hyde, M.C. Linn (red.), *The psychology of gender: Advances through meta-analysis* (s. 136-158). Baltimore: Johns Hopkins.

Hamer-Gutowska, L. (2007). Co to znaczy „My" we współczesnej Polsce? W: K. Skarżyńska, U. Jakubowska, J. Wasilewski (red.), *Konflikty między grupowe. Przejawy, źródła i metody rozwiązywania* (s. 249-270). Warszawa: Académica Wydawnictwo SWPS.

Hamilton, W.D. (1964). The genetical evolution of social behavior: I. *Journal of Theoretical Biology,* 7, 1-16.

Hamlin, J.K., Wynn, K., Bloom, P. (2007). Social evaluation by preverbal infants. *Nature, 450,* 557-560.

Hansen, J., Waenke, M. (2009). Think of capable others and you can make it! Self-efficacy mediates the effect of stereotype activation on behavior. *Social Cognition, 27,* 76-88.

Harbaugh, W.T., Mayr, U., Burghart, D.R. (2007). Neural responses to taxation and voluntary giving reveal motives for charitable donations. *Science, 316,* 1622-1625.

Hardin, C.D., Higgins, E.T. (1996). Shared reality: How social verification makes the subjective objective. W: R. Sorrentino, E.T. Higgins (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (t. 3, s. 28-84). New York: Guilford Press.

Harker, L., Keltner, D. (2001). Expression of positive emotions in women's college yearbook pictures and their relationship to personality and life outcomes across adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 112-124.

Harkins, S.G. (1987). Social loafing and social facilitation. *Journal of Experimental and Social Psychology, 23,* 1-18.

Harkins, S.G., Petty, R.E. (1987). Information utility and the multiple sources effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 260-268.

Harkins, S.G., Szymański, K. (1987). Social loafing and social facilitation: New wine in old bottles. W: C. Hendrick (red.), *Review ofpersonality and social psychology* (t. 9, s. 167-188). Newbury Park, CA: Sage.

Harmon-Jones, E., Simon, L., Pyszczynski, T., Solomon, S., McGregor, H. (1997). Terror management and self--esteem: Evidence that increased self-esteem reduces mortality salience effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 24-36.

Harper, C.R., Kidera, C.J., Cullen, J.F. (1971). Study of simulated airplane pilot incapacitation: Phase II, subtle or partial lost of function. *Aerospace Medicine, 42,* 946-948.

Harris, C.R. (2000). Psychophysiological responses to imagined infidelity: The specific innate modular view of jealousy reconsidered. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 1082-1091.

Harris, J.R. (2000). *Geny czy wychowanie? Co wyrośnie z naszych dzieci i dlaczego,* przekł. A. Polkowski. Warszawa: Santorski & Co.

Harris, M.M., Anseel, F., Lievens, P. (2008). Keeping up with the Joneses: A field study of the relationships among upward, lateral, and downward comparisons and pay level satisfaction. *Journal of Applied Psychology, 93,* 665-673.

Haselton, M.G., Buss, D.M. (2000). Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 81-91.
Haselton, M.G., Buss, D.M., Oubaid, V., Angleitner, A. (2005). Sex, lies, and strategic interference: The psychology of deception between sexes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31,* 3-23.
Haselton, M.G., Gangestad, S.W. (2006). Conditional expression of women's desires and men's mate guarding across the ovulatory cycle. *Hormones and Behavior, 49,* 509-518.
Haselton, M.G., Mortezaie, M., Pillsworth, E.G., Bleske-Rechek, A., Frederick, D.A. (2007). Ovulatory shifts in human female ornamentation: Near ovulation women dress to impress. *Hormones and Behavior, 51,* 40-45.
Haslam, N. (1994). Categories of social relationship. *Cognition, 53,* 59-90.
Haslam, N. (2006). Dehumanization: An integrative review. *Personality and Social Psychology Review, 10,* 252-264.
Hawkley, L.C., Cacioppo, J.T., (2010). Loneliness effects: A theoretical and empirical review of consequences and mechanism. *Annals of Behavioral Medicine, 40,* 218-227.
Hazan, C., Shaver, P.R. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 511-524.
Hazan, C., Shaver, RR. (1994). Attachment process as an organizational framework for research on close relationships. *Personality and Social Psychology Review, 5,* 1-22.
Headey, B., Wearing, A. (1989). Personality, life events, and subjective well-being: Toward a dynamic equilibrium model. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 731-739.
Heatherton, T.F., Polivy, J. (1991). Development and validation of a scale for measuring state self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 895-910.
Heatherton, T.F., Kłeck, R.E., Hebl, M.R., Hull, J.G. (red.) (2008). *Społeczna psychologia piętna,* przekł. J. Radziecki et al. Warszawa: Collegium Civitas i Wydawnictwo Naukowe PWN.
Hebl, M.R., King, E.B., Glick, P., Singletary, S.L., Kazama, S. (2007). Hostile and benevolent reactions toward pregnant women: Complementary interpersonal punishments and rewards that maintain traditional roles. *Journal of Applied Psychology, 92,* 1499-1511.
Hecht, M., LaFrance, M. (1998). License or obligation to smile: The effects of power and sex on amount and type of smiling. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24,* 1332-1334.
Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.
Heine, S.J., Lehman, D.R., Markus, H.R., Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review, 106,* 766-794.
Heine, S.J., Proulx, T., Vohs, K.D. (2006). The meaning maintenance model: On the coherence of social motivations. *Personality and Social Psychology Review, 10,* 88-110.
Helgeson, V.S. (2003). Gender related traits and health. W: J.M. Suls, K.A. Walston (red.), *Social psychological foundations of health and illness* (s. 367-394). Oxford: Blackwell Publishing.
Heller, D., Judge, T.A., Watson, D. (2002). The confounding role of personality in and trait affectivity in he relationship between job and life satisfaction. *Journal of Organizational Behavior, 23,* 815-835.
Heller, D., Watson, D., Hies, R. (2004). The role of person versus situation in life satisfaction: A critical examination. *Psychological Bulletin, 130,* 574-600.
Henry, P.J. (2009). Low-status compensation: A theory for understanding the role of status in culture of honor. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,* 451-466.
Hershcovis, M.S., Turner, N., Barling, J., Arnold, K.A., Dupre, K.E., Inness, M., LeBane, M., Sivanathan, N. (2007). Predicting workplace aggression: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology, 92,* 228-238.
Higgins, E.T. (1989). Self-discrepancy theory: What patterns of self-beliefs cause people to suffer? *Advances in Experimental Social Psychology, 22,* 93-136.
Higgins, E.T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience W: E.T. Higgins, A.W. Kruglanski (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 133-168). New York: Guilford.
Higgins, E.T., Rholes, W.S. (1978). „Saying is believing". Effects of message modification on memory and liking for the person described. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 363-378.
Higgins, E.T., Rholes, W.S., Jones, C.R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 141-154.
Hill, C.E., Lent, R.W. (2006). A narrative and meta-analytic review of helping skills training: Time to revive a dormant area of inquiry. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training, 43,* 154-172.
Hill, E.M., Nocks, E.S., Gardner, L. (1987). Physical attractiveness: Manipulation by physique and status displays. *Ethology and Sociobiology,* 5,143-154.
Hill, T., Smith, N.D., Lewicki, P. (1989). The development of self-image bias: A real-world demonstration. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15,* 205-211.

Hinkin, T.R., Schriesheim, C.A. (1989). Development and application of new scales to measure the French and Raven (1959) bases of social power. *Journal of Applied Psychology, 74,* 561-567.

Hoffman, M.L. (2006). *Empatia i rozwój moralny,* przekł. O. Waśkiewicz. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Hofmann, W., de Houwer, J., Perguni, M., Baeyens, F., Crombez, G. (2010). Evaluative conditioning in humans: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 136,* 390-421.

Hofmann, W., Rauch, W., Gawroński, B. (2007). And deplete us not into temptation: Automatic attitudes, dietary restraint, and self-regulatory resources as determinants of eating behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 43,* 497-504.

Hofling, K., Brotzman, E., Dalrymple, S., Graves, N., Pierce, C.M. (1966). An experimental study in nurse-physician relationships. *Journal of Nervous and Mental Disease, 143,* 171-180.

Hogg, M.A. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review, 5,* 184-200.

Hogg, M.A., Sunderland, J. (1991). Self-esteem and intergroup discrimination in the minimal group paradigm. *British Journal of Social Psychology, 30,* 51-62.

Holland, R.W., Roeder, U., van Baaren, R.B., Brandt, A.C., Hannover, B. (2004). Don't stand so close to me: The effects of self-construal on interpersonal closeness. *Psychological Science, 15,* 237-242.

Hollander, E.P. (1964). *Leaders, groups and influence.* New York: Oxford University Press.

Holmes, J.G., Rempel, J.K. (1989). Trust in close relationships. W: C. Hendrick (red.), *Review of personality and social psychology* (t. 10, s. 187-220). Beverly Hills, CA: Sage.

Horowitz, L.M., Wilson, K.R., Turan, B., Zolotsev, P., Constantino, M.J., Henderson, L. (2006). How interpersonal motives clarify the meaning of interpersonal behavior: A revised circumplex model. *Personality and Social Psychology Review, 10,* 67-86.

Hoss, R.A., Langlois, J.H. (2003). Infants prefer attractive faces. W: O. Pascalis, A. Slater (red.), *The development of face processing in infancy and early childhood* (s. 27-38). New York: Nova Science Publishers.

Howard, D.J. (1997). Familiar phrases as peripheral persuasion cues. *Journal of Experimental Social Psychology, 33,* 231-243.

Howell, R.T., Howell, C.J. (2008). The relation of economic status to subjective well-being in developing countries: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 134,* 536-560.

Huang, L., Galinsky, A.G., Gruenfeld, D.H., Guillory, L.E. (2011). Powerful postures versus powerful roles: Which is the proximate correlate of thought and behavior? *Psychological Science, 22,* 95-102.

Huesmann, L.R., Eron, L.D., Dubow, E.F. (2002). Childhood predictors and adult criminality: Are all risk factors reflected in childhood aggressiveness? *Criminal Behaviour and Mental Health, 12,* 185-208.

Huflejt-Łukasik, M. (2010). *Ja i procesy samoregidacji. Różnice między zdrowiem a zaburzeniami psychicznymi.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Huguet, P., Galvaing, M.P., Monteil, J.M., Dumas, F. (1999). Social presence effects in the Stroop task: Further evidence for an attentional view of social facilitation. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 1011-1025.

Hull, J.G., Bond, C.F. (1986). Social and behavioral consequences of alcohol consumption and expectancy: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 99,* 347-360.

Hyde, J.S. (1984). How large are gender differences in aggression? A developmental meta-analysis. *Developmental Psychology, 20,* 722-736.

Hyde, J.S. (2005). The gender similarity hypotheis. *American Psychologist, 60,* 581-592.

Hyde, J.S., Fennema, E., Lamon, S.J. (1990). Gender differences in mathematic performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 107,* 139-155.

Hyde, J.S., Frost, L.A. (1993). Meta-analysis in the psychology of women. W: F.L. Denmark, M.A. Paludi (red.), *Psychology of women. A handbook of issues and theories* (s. 67-103). Westport, CT: Greenwood Press.

Hyde, J.S., Linn, M.C. (1988). Gender differences in verbal ability: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 104,* 53-69.

Ickes, W., Gesn, P.R., Graham, T. (2000). Gender differences in emphatic accuracy: Differential ability or differential motivation. *Personal Relationships, 7,* 95-109.

Impett, E.A., Gable, S.L., Peplau, L.A. (2005). Giving up and giving in: The costs and benefits of daily sacrifice in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 327—344.

Impett, E.A., Peplau, L.A. (2003). Sexual compliance: Gender, Motivational and relationship perspectives. *The Journal of Sex Research, 40,* 87-100.

Ingham, A.G., Levinger, G., Graves, J., Peckham, V. (1974). The Ringelmann effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 371-384.

Inglehart, R. (2003). Kultura a demokracja. W: L. Harrison, S. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw* (s. 148-168), przekl. S. Dymczyk. Poznań: Zysk i S-ka.

Inglehart, R. (2005). *World Values Survey*, http://www.worldvaluessurvey.org [dostęp: 04.2005].

Inglehart, R., Foa, R., Peterson, C., Welzel, C. (2008). Development, freedom and rising happiness. A global perspective (1981-2007). *Perspectives on Psychological Science, 3,* 264-285.

Insko, C.A. (1965). Verbal reinforcement of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology, 2,* 621-623.

Ińsko, C.A., Kirchner, J.L., Pinter, B., Efaw, J., Wildschut, T. (2005). Interindividual-intergroup discontinuity as a function of trust and categorization: The paradox of expected cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology, 88,* 365-385.

Isen, A.M. (1984). Toward the understanding the role of affect in cognition. W: R.S. Wyer, T.K. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (t. 3, s. 179-236). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Isen, A.M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 20,* 203-253.

Isenberg, D.J. (1986). Group polarization: A critical review and meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 1141-1151.

Ito, T.A., Miller, N., Pollock, V.E. (1996). Alcohol and aggression: A meta-analysis on the moderating effects of inhibitory cues, triggering events, and self-focused attention. *Psychological Bulletin, 120,* 60-82.

Jaccard, J.J., Davidson, A.R. (1972). Toward an understanding of family planning behaviors: An initial investigation. *Journal of Applied Social Psychology, 2,* 228-235

Jackson, P.L., Rainville, P., Decety, J. (2006). To what extent do we share the pain of others? Insight from the neural bases of pain empathy. *Pain, 125,* 5-9.

Jaffe, S., Hyde, J.S. (2000). Gender differences in moral orientation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 126,* 703-726.

Jakibchuk, Z., Smeriglio, V.L. (1976). The influence of symbolic modeling on the social behavior of preschool children with low levels of social responsiveness. *Child Development, 47,* 838-841.

Janis, I.L. (1982). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions andfiascoes* (wyd. 2). Boston: Houghton Mifflin.

Janis, I.L. et al. (1959). *Personality andpersuasability.* New Haven, CT: Yale University.

Janoff-Bulman, R., Timko, C. (1985). Cognitive biases in blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology, 21,* 161-177.

Jarymowicz, M. (1984). *Spostrzeganie własnej indywidualności. Percepcja i atrakcyjność odrębności własnej osoby od innych ludzi.* Wrocław: Ossolineum.

Jecker, J., Landy, D. (1969). Liking a person as a function of doing him a favor. *Human Relations, 22,* 371-378.

Jeon, J., Buss, D.M. (2007). Altruism toward cousins. *Proceedings of the Royal Society, B, 274,* 1181-1187.

Jochemczyk, L., Nowak, A. (2009). Sekret zmarnowanego czasu - dynamika budowania współdzielonej rzeczywistości w negocjacjach. *Psychologia Społeczna, 11,* 133-143.

John, O.P., Hampson, S.E., Goldberg, L.R. (1991). The basic level in personality-trait hierarchies: Studies of trait use and accessibility in different contexts. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 348-361.

Johnson, E.J., Goldstein, D. (2003). Do defaults save lives? *Science, 302,* 1338-1339.

Johnson, W.B. (1937). Euphoric and depressive mood in normal subjects. *Character and Personality, 6,* 79-98.

Joireman, J.A., van Lange, P.A.M., Kuhlman, D.M., van Vugt, M., Shelley, G.P. (1997). An interdependence analysis of commuting. *European Journal of Social Psychology, 27,* 441-463.

Jolliffe, D., Farrington, D.P. (2004). Empathy and offending: A systematic review and meta-analysis. *Aggression and Violent Behavior, 9,* 441-476.

Jonason, P.K., Li, N.P., Webster, G.D., Schmitt, D.P. (2009). The dark triad: Facilitating a short-term mating strategy in men. *European Journal of Personality, 23,* 5-18.

Jonason, P.K., Webster, G.D. (2010). The dirty dozen: A concise measure of the dark triad. *Psychological Assessment, 22,* 420-432.

Jones, D.N., Paulhus, S.L. (2009). Machiavellianism. W: M.R. Leary, R.H. Iloyle (red.), *Individual differences in social behavior* (s. 93-108). New York: Guilford.

Jones, E.E., Berglas, S.C. (1978). Control of attributions about the self through self-handicapping strategies: The appeal of alcohol and the role of underachievement. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4,*200-206.

Jones, E.E., Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. *Advances in Experimental Social Psychology, 2,* 220-266.

Jones, E.E., Pittman, T. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. W: J. Suls (red.), *Psychological perspectives on the self*(t. 1, s. 231-262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Jones, J.T., Pelham, B.W., Carvallo, M., Mirenberg, M.C. (2004). How do I love thee: Let me count the Js: Implicit egotism and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 87,* 665-683.

Jordan, A.H., Monin, B. (2008). From sucker to saint. Moralization in response to self-threat. *Psychological Science, 19,* 809-815.

Jordan, C.H., Spencer, S.J., Zanna, M.P., Hshimo-Browne, E., Correll, J. (2003). Secure and defensive self--esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 969-978.

Jost, J.T. (2009). „Elective affinities": On the psychological bases of left-right differences. *Psychological Inquiry, 20,* 129-141.

Jost, J.T., Banaji, M.R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology, 33,* 1-27.

Jost, J.T., Banaji, M.R., Nosek, B.A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology, 25,* 881-920.

Jost, J.T., Blount, S., Pfeffer, J., Hunyady, G. (2003) Fair market ideology: Its cognitive-motivational underpinnings. *Research in Organizational Behavior, 25,* 53-91.

Jost, J.T., Federico, C.M., Napier, J.L. (2009). Political ideology: Its structure, functions and elective affinities. *Annual Review of Psychology, 60,* 307-333.

Jost, J.T., Glaser, K., Kruglanski, A.W., Sulloway, F.J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin, 129,* 339-375.

Jost, J.T., Hunyady, O. (2002). The psychology of system justification and palliative function of ideology. *European Review of Social Psychology, 13,* 111-153.

Jost, J.T., Kay, A.C., (2005). Exposure to benevolent sexism and complementary gender stereotypes: Consequences for specific and diffuse form of system justification. *Journal of Personality and Social Psychology, 88,* 498-509.

Jost, J.T., Kay, A.C., (2010). Social justice. W: S.T. Fiske, D.T. Gilbert, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5, t. 2, s. 1122-1165). New York: John Wiley and Sons.

Jost, J.T., Nosek, B.A., Gosling, S.D. (2008). Ideology. Its resurgence in social, personality, and political psychology. *Perspectives on Psychological Science, 3,* 126-136.

Jost, J.T., Pelham, B.W., Sheldon, O., Sullivan, B.N. (2003). Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: Evidence of enhanced system justification among the disadvantaged. *European Journal of Social Psychology, 33,* 13-36.

Jost, J.T., Thompson, E.P. (2000). Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology, 36,* 209-232.

Judge, T.A., Bono, J.E., Ilies, R., Gerhardt, M.W. (2002). Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology, 87,* 765-780.

Judge, T.A., Colbert, A.E., Ilies, R. (2004). Intelligence and leadership: A quantitative review and test of theoretical propositions. *Journal of Applied Psychology, 89,* 542-552.

Judge, T.A., Erez, A., Bono, J.E., Thoresen, C.J. (2002). Are measures of self-esteem, neuroticism and generalized self-efficacy indicators of a common core construct? *Journal of Personality and Social Psychology, 83,* 693-710.

Judge, T.A., Piccolo, R.F. (2004). Transformational and transactional leadership: A meta-analytic test of their relative validity. *Journal of Applied Psychology, 89,* 755-768.

Judge, T.A., Piccolo, R.F., Ilies, R. (2004). The Forgotten ones? The validity of consideration and initiating structure of leadership research. *Journal of Applied Psychology, 89,* 36-51.

Jugert, P., Duckitt, J. (2009). A motivational model of authoritarianism: Integrating personal and situational determinants. *Political Psychology, 30,* 693-719.

Jussim, L. (1998). Samospelniające się przepowiednie a utrzymywanie się stereotypów społecznych: rola interakcji diadycznych i sił społecznych. W: C.N. Macrae, C. Stangor, M. Hewstone (red.), *Stereotypy i ich wpływ na spostrzeganie* (s. 133-160). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Jussim, L., Harber, K.D. (2005). Teacher expectations and self-fulfiling prophecies: Knowns and unknowns, resolved and unresolved controversies. *Personality and Social Psychology Review, 9,* 131-155.

Kahneman, D., Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. W: T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristic and biases: The psychology of intuitive judgment* (s. 49-81). New York: Cambridge University Press.

Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. (red.) (1982). *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

&

Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47,* 263-292.

Kalick, S.M., Hamilton, T.E. Ill (1986). The matching hypothesis reexamined. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 673-682.

Kameda, T., Takezawa, M., Hastie, R. (2005). Where do.social norm come from? *Current Directions in Psychological Science, 14,* 331-334.

Kaniasty, K. (2003). *Klęska żywiołowa czy katastrofa społeczna?* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Kanter, R.M. (1968). Commitment and social organization: A study of commitment mechanisms in Utopian communities. *American Sociological Review, 33,*499-517.

Karau, S.J., Williams, K.D. (1993). Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 681-706.

Karremans, J.C. (2007). Considering reasons for a value influences behaviour that expresses related values: An extension of the value-as-truism hypothesis. *European Journal of Social Psychology, 37,* 508-523.

Karremans, J.C., Franlcenhuis, W.E., Arons, S. (2010). Blind men prefer a low waist-to-hip ratio. *Evolution and Human Behavior, 31,* 182-186.

Karremans, J.C., Stroebe, W., Claus, J. (2006). Beyond Vicary's fantasies: The impact of subliminal priming and brand choice. *Journal of Experimental Social Psychology, 42,* 792-798.

Karylowski, J. (1975). *Z badań nad mechanizmami ustosunkowań interpersonalnych.* Wrocław: Ossolineum.

Karyłowski, J. (1982). *O dwóch typach altruizmu.* Wrocław: Ossolineum.

Kaufman, D., Mahoney, J.M. (1999). The effect of waitresses' touch on alcohol consumption in dyads. *The Journal of Social Psychology; 139,* 261-267.

Kay, A.C., Czapliński, S., Jost, J.T. (2009). Left-right ideological differences in system justification following exposure to complementary versus noncomplementary stereotype exemplars. *European Journal of Social Psychology, 39,* 290-298.

Kay, A.C., Gaucher, D., Napier, J.L., Callan, M.J., Laurin, K. (2008). God and the government: Testing a compensatory control mechanism for the support of external systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 95, 18-35.*

Kay, A.C., Gaucher, D., Peach, J.M., Laurin, K., Friesen, J., Zanna, M.P., Spencer, S.J. (2009). Inequality, discrimination, and the power of status quo: Direct evidence for a motivation to see the way things are as the way they should be. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,*421-434.

Kay, A.C., Jost, J.T. (2003). Complementary justice: Effects of „poor but happy" stereotype exemplars on system justification and implicit activation of the justice motive. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 823-837.

Kay, A.C., Jost, J.T., Young, S. (2005). Victim derogation and victim enhancement as alternate routes to system justification. *Psychological Science, 16,* 240-246.

Kay, A.C., Shepherd, S., Blatz, C.W., Chua, S.N., Galinsky, A.G. (2010). For God (or) country: The hydraulic relation between government instability and belief in religious sources of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 99,* 725-739.

Kay, A.C., Wheeler, S.C., Bargh, A., Ross, L. (2004). Material priming: The influence of mundane physical object on situation construal and competitive behavioural choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 95,* 83-96.

Kawakami, K., Dovidio, J.F., Dijksterhuis, A. (2003). Effects of social category priming on personal attitudes. *Psychological Science, 14, 315-319.*

Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. W: D. Levine (red.), *Nebraska Symposium on Motivation* (t. 15). Lincoln: University of Nebraska Press.

Kelley, H.H. (1972). Causal schemata and the attribution process. W: E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, B. Weiner (red.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (s. 151-174). Morristown, NJ: General Learning Press.

Kelley, H.H., Stahelski, A.J. (1970). The inference of intention from moves in the prisoner's dilemma game. *Journal of Experimental Social Psychology, 6,* 401-419.

Keltner, D., Gruenfeld, D.H., Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110,* 265-284.

Keltner, D., van Kleef, G.A., Chen, S., Kraus, M.W. (2008). A reciprocal influence model of social power: Emerging principles and lines of inquiry. *Advances in Experimental Social Psychology, 40,* 151-192.

Kennedy, G. (1999). *Negocjacje. Jak osiągnąć nową przewagę negocjacyjną,* przekł. T. Szymanik, M. Wanat. Warszawa: Business Press.

Kennedy, K.A., Pronin, E. (2008). When disagreement gets ugly: Perceptions of bias and the escalation of conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34,* 833-848.

Kenny, D.A., Kashy, D.A., Bolger, N. (1998). Data analysis in social psychology. W: D. Gilbert, S.T. Fiske, D. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 4, s. 233-265). New York: McGraw-Hill.

Kenrick, D.T., Gutierres, S.E. (1980). Contrast effects and judgments of physical attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 131-140.

Kenrick, D.T., Gutierres, S.E., Goldberg, L.L. (1989). Influence of popular erotica on judgments of strangers and mates. *Journal of Experimental Social Psychology, 25,* 159-167.

Kenrick, D.T., Keefe, R.C. (1992). Age preferences in mates reflect sex differences in reproductive strategies. *Behavioral and Brain Sciences, 15,* 75-133.

Kenrick, D.T., Neuberg, S.L., Cialdini, R.B. (2002). *Psychologia społeczna. Rozwiązane tajemnice,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Kenrick, D.T., Sadalla, E.K., Groth, G., Trost, M.R. (1990). Evolution, traits, and the stages of human courtship: Qualifying the parental investment model. *Journal of Personality, 58,* 98-116.

Kernis, M.H. (red.) (2006). *Self-esteem issues and answers: A sourcebook of current perspectives.* New York: Psychology Press.

Kerr, N.L. (1989). Illusions of efficacy: The effects of group size on perceived efficacy in social dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology, 25,* 287-313.

Kerr, N.L., Garst, J., Lewandowski, D.A., Harris, S.E. (1997). That still, small voice: Commitment to cooperate as an internalized versus a social norm. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 1300-1311.

Keysar, B., Converse, B.A., Wang, J., Epley, N. (2008). Reciprocity is not give and take. Asymmetric reciprocity to positive and negative acts. *Psychological Science, 19,* 1280-1286.

Kim-Prieto, C., Diener, E., Tamir, M., Scollon, C., Diener, M. (2005). Integrating the diverse definitions of happiness: A time-sequential framework of subjective well-being. *Journal of Happiness Studies, 6,* 261-300.

Kinder, D.R., Sears, D.O. (1981). Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 414-431.

Kling, K.C., Hyde, J.S., Showers, C.J., Buswell, B.N. (1999). Geneder differences in self-esteem: A meta--analysis. *Psychological Bulletin, 125,* 470-500.

Kluegel, J.R., Smith, E.R. (1986). *Beliefs about inequality.* New York: Aldine de Gruyter.

Kłusek, B. (2009). Kwestionariusz Stylów Rozwiązywania Konfliktów. *Czasopismo Psychologiczne, 15,* 119-140.

Kłusek, B., Łosiewicz, M. (2009). Low social trust in new EU countries: Is it a matter of culture or economy? W: A. Stępniak, S. Umiński, A. Zabłocka (red.), *Wybrane problemy integracji europejskiej* (s. 217-223). Sopot: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.

Knight, G.P., Guthrie, I.K., Page, M.C., Fabes, R.A. (2002). Emotional arousal and gender differences in aggression: A meta-analysis. *Aggressive Behavior, 28,* 366-393.

Knutson, B., Fong, G.W., Adams, C.M., Varner, J.L., Hommer, D. (2001). Dissociation of reward anticipation and outcome event-related fMRI. *NeuroReport: For Rapid Communication of Neuroscience Research, 12,* 3683-3687.

Kofta, M. (1982). Freedom to choose among modes of helping, value system, and willingness to help. *Polish Psychological Bulletin, 13,* 13-21.

Kofta, M. (red.) (1993). *Psychologia aktywności: zaangażowanie, sprawstwo, bezradność.* Poznań: Nakom.

Kofta, M. (200la). Percepcja społecznego konsensusu, myślenie stereotypowe a skłonność do uprzedzeń. W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne* (s. 161-184). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Kofta, M. (200 lb). Stereotyp spiskowy jako centralny składnik antysemityzmu. W: M. Kofta, A. Jasińska-Kania (red.), *Stereotypy i uprzedzenia. Uwarunkowania psychologiczne i kulturowe* (s. 274-297). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Kofta, M. (red.) (2004). *Myślenie stereotypowe i uprzedzenia. Mechanizmy poznawcze i afektywne.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Kofta, M., Mirosławska, M. (2004). Czy dehumanizowanie „obcych" to proces elementarny? W: M. Kofta (red.), *Myślenie stereotypowe i uprzedzenia: mechanizmy poznawcze i afektywne* (s. 95-115). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu PAN.

Kofta, M., Narkiewicz-Jodko, W., Drogosz, M. (2000). Postrzegany consensus a skłonność do używania stereotypów. *Studia Psychologiczne, 38,* 93-117.

Kofta, M., Sędek, G. (1989a). Learned helplessness: Affective or cognitive disturbance? W: C.D. Spielberger, I.G. Sarason, J. Strelau (red.), *Stress and anxiety* (t. 12, s. 81-96). Washington: Hemisphere.

Koña, M., Sędek, G. (1989b). Repeated failure: A source of helplessness, or a factor irrelevant to its emergance? *Journal of Experimental Psychology: General, 118,* 3-12.
Kofta, M., Sędek, G. (1993). Wyuczona bezradność: podejście informacyjne. W: M. Kofta (red.), *Psychologia aktywności: zaangażowanie, sprawstwo, bezradność* (s. 133-170). Poznań: Nakom.
Kofta, M., Sędek, G. (1995). Stereotyp „duszy grupowej". Wybory parlamentarne a postawy wobec obcych pochodzenia żydowskiego. *Kolokwia Psychologiczne, 5,* 55-72.
Kofta, M., Szustrowa, T. (red.) (2001). *Złudzenia, które pozwalają żyć* (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
Kohlberg, L. (1968). The child as moral philosopher. *Psychology Today,* 7, 25-30.
Kohlberg, L. (1984). *The psychology of moral development: Moral stages and the idea ofjustice.* San Francisco: Harper Row.
Kohlberg, L. (1996). Stage and sequence: The cognitive-developmental approach to socialization. W: D.A. Goślin (red.), *Handbook of socialization theory and research* (s. 347-480). Chicago: Rand McNally.
Kohlberg, L., Candee, D. (1984). The relationship of moral judgment to moral action. W: L. Kohlberg (red.), *Essays in moral development.* T. 2: *The psychology of moral development* (s. 498-581). New York: Harper & Row.
König, C.J., Kleinmann, M. (2005). Deadline rush: A time management phenomenon and its mathematical description. *The Journal of Psychology, 139,* 33-45.
Konrath, S., Bushman, B.J., Campbell, W.K. (2006). Attenuating the link between threatened egotism and aggression. *Psychological Science, 17,* 995-1001.
Korchmaros, J.D., Kenny, D.A. (2001). Emotional closeness as a mediator of the effect of genetic relatedness on altruism. *Psychological Science, 12,* 262-265.
Koren, P., Carlton, K., Shaw, D. (1980). Marital conflict: Relations among behaviors, outcomes, and distress. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 48,* 460-^68.
Korzeniowski, K. (2006). Authoritarianism in Poland in the days of system transformation. W: A. Golee de Zavala, K. Skarżyńska (red.), *Understanding social change: Political psychology in Poland* (s. 71-86). New York: Nova Science Publishers.
Kosewski, M. (1977). *Agresywni przestępcy.* Warszawa: Wiedza Powszechna.
Koss, M.P., Harvey, M.R. (1991). *The rape victim* (wyd. 2). Newbury Park: Sage.
Kossowska, M. (2003). Różnice indywidualne w motywacji poznawczej. *Przegląd Psychologiczny, 46,* 355-375.
Kossowska, M. (2005). *Umysł niezmienny. Poznawcze mechanizmy sztywności.* Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
Kossowska, M. (2007). Motivation towards closure and cognitive processes: An individual difference approach. *Personality and Individual Differences, 43,* 2149-2158.
Kossowska, M., Bukowski, M., van Hiel, A. (2008). The impact of submissive versus dominant authoritarianism and negative emotions on prejudice. *Personality and Individual Differences, 45,* 744-749.
Kossowska, M., Kofta, M. (red.) (2009). *Psychologia poznania społecznego.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
Kossowska, M., van Hiel, A. (2003). The relationship between need for closure and conservative beliefs in Western and Eastern Europe. *Political Psychology, 24,* 501-518.
Krähe, B. (2005). *Agresja,* przekł. J. Suchecki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Kraus, M.W., Keltner, D. (2009). Signs of socioeconomic status: A thin-slicing approach. *Psychological Science, 20,* 99-106.
Kravitz, D.A., Martin, B. (1986). Ringelmann rediscovered: The original article. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 936-941.
Krebs, D.L., Denton, K. (2005). Toward a more pragmatic approach to morality: A critical evaluation of Kohlberg's mode. *Psychological Review, 112,* 629-649.
Krebs, D.L., Laird, P. (1998). Judging yourself as you judge others: Perspective-taking, moral development, and exculpation. *Journal of Adult Development,* J, 1-12.
Krizan, Z., Suis, J. (2008). Are implicit and explicit measures of self-esteem related? A meta-analysis for the name-letter test. *Personality and Individual Differences, 44,* 521-531.
Kross, E., Ayduk, O., Mischel, W. (2005). When asking „why" does not hurt: Distinguishing rumination from reflective processing of negative emotion. *Psychological Science, 16,* 709-715.
Krueger, J.I. (2007). From social projection to social behavior. *European Review of Social Psychology, 18,*1-35.
Kruger, J., Gilovich, T. (2004). Actions, intentions, and self-assessment: The road to self-enhancement is paved with good intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30,* 328-339.

Kruglanski, A.W. (2004). *The psychology of closed mindedness.* New York: Psychology Press.
Kruglanski, A.W., Webster, D.M. (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology, 61,* 212-225.
Kruglanski, A.W., Webster, D.M. (1996). Motivated closing of the mind: „Seizing" and „freezing". *Psychological Review, 103,* 263-283.
Kruglanski, A.W., Pierro, A., Mannetti, L., de Garda, E. (2006). Groups as epistemic providers: Need for closure and the unfolding of group-centrism. *Psychological Review, 113,* 84-100.
Krzak, Z. (2007). *Od matriarchatu do patriarchatu.* Warszawa: Wydawnictwo TRIO.
Kuczyńska, A. (1998). *Sposób na bliski związek. Zachowania wiążące w procesie kształtowania się więzi* w *bliskich związkach.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
Kühnen, U., Oyserman, D. (2002). Thinking about the self influences thinking in general: Cognitive consequences of salient self-concept. *Journal of Experimental Social Psychology, 38,* 492-499.
Kulesza, W. (2006). *Wpływ doświadczenia koordynacji na pozytywne nastawienie wobec partnera interakcji.* Niepublikowana rozprawa doktorska. Warszawa: Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej.
Kulesza, W., Nowak, A. (2003). Lubię cię, bo jesteśmy dobrze zgrani: wpływ koordynacji na pozytywne nastawienie w relacjach społecznych. *Przegląd Psychologiczny, 46,* 323-338.
Kunda, Z., Spencer, S.J. (2003). When do stereotypes comes to mind and when do they color judgment? A goal-based theoretical framework for stereotype activation and application. *Psychological Bulletin, 129,* 522-544.
Kunda, Z., Thagard, P. (1996). Forming impressions from stereotypes, traits, and behaviors: A parallel-constraint-satisfaction theory. *Psychological Review, 103,* 284-308.
Kunst-Wilson, W.R., Zajonc, R.B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science, 207,* 557-558.
Kuppens, P., Realo, A., Diener, E. (2008). The role of positive and negative emotions in life satisfaction judgment across nations. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 66-75.
Kurzban, R., Weeden, J. (2005). HurryDate: Mate preferences in action. *Evolution and Human Behavior, 26,* 227-244.
Kwang, T., Swann, W.B. Jr. (2010). Do people embrace praise even if they feel unworthy? A review of critical tests of self-enhancement versus self-verification. *Personality and Social Psychology, 14,* 263-280.

Lachowicz-Tabaczek, K. (2004). *Potoczne koncepcje świata i natury ludzkiej.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Lachowicz-Tabaczek, K., Śniecińska, J. (2008). Intrapsychiczne źródła samooceny: znaczenie emocji, temperamentu i poczucia zdolności do działania. *Czasopismo Psychologiczne, 14,* 229-246.
LaFrance, M., Hecht, M.A., Paluck, E.L. (2003). The contingent smile: A meta-analysis of sex differences in smiling. *Psychological Bulletin, 129,* 305-334.
Lakin, J.L., Chartrand, T.L. (2003). Using nonconscious behavioral mimicry to create affiliation and rapport. *Psychological Science, 14,* 334-339.
Lamm, C., Batson, C.D., Decety, J. (2007). The neural substrate of human empathy: Effects of perspective taking and cognitive appraisal. *Journal of Cognitive Neuroscience, 19,* 42-58.
Lammers, J., Galinsky, A.G., Gordijn, E.H., Otten, S. (2008). Illegitimacy moderates the effects of power on approach. *Psychological Science, 19,* 558-564.
Lammers, J., Stapel, D.A. (2009). How power influences moral thinking. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,* 279-289.
Lammers, J., Stoker, J.I., Stapel, D.A. (2009). Differentiating social and personal power. Opposite effects on stereotyping, but parallel effects on behavioral approach tendencies. *Psychological Science, 20,* 1543-1549.
Langer, E.J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 311-328.
Langer, E.J., Blank, A., Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of „placebic" information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 635-642.
Langer, E.J., Rodin, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility fort he aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 191-198.
Langlois, J.H., Kalakanis, L., Rubenstein, A.J., Larson, A., Hallam, M., Smoot, M. (2000). Maxims or myths of beauty? A meta-analytic and theoretical review. *Psychological Bulletin, 126,* 390-423.
Langlois, J.H., Roggman, L.A. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science, 1,* 115-121.
Laran, J., Dalton, A.N., Andrade, E.B. (2011). The curious case of behavioral backlash: Why brands produce priming effects,and slogans produce reverse priming effects. *Journal of Consumer Research, 37,* w druku.

Łatane, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist, 36,* 343-356.
Łatane, B., Darley, J.M. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology, 10,* 215-221.
Łatane, B., Darley, J.M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts.
Łatane, B., Williams, K., Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 822-832.
Łatane, B., Wolf, S. (1981). The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review, 88,* 438-453.
Laughlin, P.R., Hatch, E.C., Silver, J.S., Boh, L. (2006). Groups perform better than the best indiciduals on letter-to-numbers problems: Effects of group size. *Journal of Personality and Social Psychology, 90,* 644-651.
Law Smith, M.J. et al. (2006). Facial appearance is a cue to estrogen levels in women. *Proceedings: Biological Sciences, 273,* 135-140.
Leach, C.W., Ellemers, N., Barreto, M. (2007). Group virtue: The importance of morality (vs. competence and sociability) in the positive evaluations of in-groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 93,* 234—249.
Leach, C.W., Spears, R., Branscombe, N.R., Doosje, B. (2003). Malicious pleasure: Schadenfreude at the suffering of another group. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 932-943.
Leaper, C., Ayres, M.A. (2007). A meta-analytic review of gender variations in adults' language use: Talkativeness, affiliative speech, and assertive speech. *Personality and Social Psychology Review, 11,* 328-363.
Leaper, C., Smith, T.E. (2004). A meta-analytic review of gender variations in children's talk: Talkativeness, affiliative speech and assertive speech. *Developmental Psychology, 40,* 993-1027.
Leary, M. (1999). *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji,* przekł. A. Kacmajor, M. Kacmajor. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Leary, M.R. (2005). Sociometer theory and the pursuit of relational value: Getting to the root of self-esteem. *European Review of Social Psychology, 16,* 75-111.
Leary, M.R., Kowalski, R.M. (1990). Impression management: A literature review and a two-component model. *Psychological Bulletin, 107,* 34-47.
Leary, M.R., Tandor, E.S., Terdal, S.K., Downs, D.L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 518-530.
Leary, T.F. (1957). *Interpersonal diagnosis of personality.* New York: Ronald Press.
Lee-Chai, A.Y., Bargh, J.A. (red.) (2009). *Władza. Pokusy i zagrożenia.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Lerner, M. (1980). *The belief in a just world. A fundamental delusion.* New York: Plenum Press.
Letki, N. (2006). Investigating the roots of civil morality: Trust, social capital and institutional performance. *Political Behavior, 28,* 305-325.
Leung, K. (1998). Negotiation and reward allocation across cultures. W: P.C. Early, M. Erez (red.), *New perspectives on international industrial/organizational psychology.* San Francisco: Jossey-Bass.
Leung, K., Bond, M.H., de Carrasquel, S.R., Munoz, C., Hernandez, M., Murakami, F., Yamaguchi, S., Bierbauer, G., Singelis, T.M. (2002). Social axioms. The search for universal dimensions of general beliefs about how the world functions. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 33,* 286-302.
Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communication. *Advances in Experimental Social Psychology, 3,* 119-186.
Leventhal, G.S., Karuza, J., Fry, W.R. (1980). Beyond fairness: A theory of allocation preferences. W: G. Mikuła (red.), *Justice and social interaction* (s. 167-218). New York: Springer Verlag.
Levine, R.V., Norenzayan, A. (1999). The pace of life in 31 countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 30,* 178-205.
Levine, T.R., Park, H.S., McCornack, S.A. (1999). Accuracy in detecting truths and lies: Documenting the „veracity effect". *Communication Monographs, 66,* 125-144.
Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator.* Warszawa: Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
Lewicka, M. (2002). Daj czy wypracuj? Sześcienny model aktywności. W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne* (s. 83-102). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Lewicka, M. (2008). Place attachment, place identity, and place memory: Restoring the forgotten city past. *Journal of Environmental Psychology, 28,* 209-231.
Lewicka, M., Grzelak, J. (red.) (2001). *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Lewicki, R.J., Litterer, J.A., Minton, J.W., Saunders, D.M. (1994). *Negotiation* (wyd. 2). Burr Ridge, IL: Irwin.

Lewis, C.A., Cruise, S.M. (2006). Religion and happiness: Consensus, contradictions, comments and concerns. *Mental Health, Religion and Culture, 9,* 213-225.

Leyens, J.R, Paladino, P.M., Rodriguez-Torres, R., Vaes, J., Demoulin, S., Rodriguez-Perez, A., Gaunt, R. (2000). The emotional side of prejudice: The attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups. *Personality and Social Psychology Review, 4,* 186-197.

Liberman, N., Trope, Y. (2008). The psychology of transcending here and now. *Science, 322,* 1201-1205.

Liberman, V., Samuels, S.M., Ross, L. (2004). The name of the game: Predictive power of reputations versus situational labels in determining prisoner's dilemma game moves. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30,* 1175-1185.

Lickel, B., Hamilton, D.L., Sherman, S.J. (2001). Elements of a lay theory of groups: Types of groups, relational styles, and the perception of group entitativity. *Personality and Social Psychology Review, 5,* 129-140.

Liebrand, W.B.G., Jansen, R.W.T.L., Rijken, V.M., Suhre, C.J.M. (1986). Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology, 22,* 203-215.

Liljenquist, K., Zhong, C.B., Galinsky, A.G. (2010). The smell of virtue: Clean Scents promote reciprocity and charity. *Psychological Science, 21,* 381-383.

Lippa, R.A. (2005). *Gender, nature, nurture.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Lord, R.G., de Vader, C.L., Alliger, G.M. (1986). A meta-analysis of the relation between personality traits and leadership perceptions: An application of validity generalization procedures. *Journal of Applied Psychology,* 77,402-410.

Lorenz, K. (1996). *Tak zwane zło* (wyd. 3), przekł. A. Tuszyńska. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Lucas, R.E. (2007). Long term disability is associated with lasting changes in subjective well-being: Evidence from two nationally representative longitudinal studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 717-730.

Lucas, R.E., Clark, A.E., Georgellis, Y., Diener, E. (2004). Unemployment alters the set point for life satisfaction. *Psychological Science, 15,* 8-13.

Lykken, A., Tellegen, A. (1996). Happiness is a stochastic phenomenon. *Psychological Science, 7,* 186-189.

Lyons, A., Kashima, Y. (2003). How are stereotypes maintained through communication? The influence of stereotype sharedness. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 989-1005.

Lytton, H., Romney, D.M. (1991). Parents' differential socialization of boys and girls: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 109,* 267-296.

Lyubomirsky, S. (2008). *Wybierz szczęście. Naukowe metody budowania życia, jakiego pragniesz,* przekł. T. Rzychoń. Warszawa: Laurum.

Lyubomirsky, S., King, L., Diener, E. (2005). The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success *1 Psychological Bulletin, 131,* 803-855.

Lyubomirsky, S., Sheldon, K.M., Schkade, D. (2005). Pursuing happiness: The architecture of sustainable change. *Review of General Psychology, 9,* 111-131.

Lyubomirsky, S., Tkach, C., Dimatteo, R. (2006). What are the differences between happiness and self-esteem. *Social Indicators Research, 78,* 363-404.

Laguna, M., Lachowicz-Tabaczek, K., Dzwonkowska, I. (2007). Skala samooceny SES Morrisa Rosenberga - polska adaptacja metody. *Psychologia Społeczna, 2,* 164-176.

Łukaszewski, W. (1999). Młodzi Polacy o narodach Europy. W: B. Wojciszke, M. Jarymowicz (red.), *Psychologia rozumienia zjawisk społecznych* (s. 209-242). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Łukaszewski, W. (2009). *Udręka życia.* Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.

Maass, A. (1999). Linguistic intergroup bias: Stereotype perpetuation through language. *Advances in Experimental Social Psychology, 31,* 79-121.

Maass, A., Arcuri, L. (1999). Język a stereotypizacja. W: C.N. Macrae, C. Stangor, M. Hewstone (red.), *Stereotypy i uprzedzenia* (s. 161-188), przekł. M. Majchrzak et al. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Maass, A., West, S.G., Cialdini, R.B. (1987). Minority influence and conversion. W: C. Hendrick (red.), *Review of personality and social psychology. Group processes* (t. 8, s. 55-79). Newbury Park: Sage Publications.

Maccoby, E.E., Jacklin, C.N. (1974). *The psychology of sex differences.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Macrae, C.N., Johnston, L. (1998). Help, I need somebody: Automatic action and inaction. *Social Cognition, 16,* 400—417.

Macrae, C.N., Bodenhausen, G.V., Milne, A.B., Jetten, J. (1994). Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 808-817.

Macrae, C.N., Milne, A.B., Bodenhausen, G.V. (1994). Stereotypes as energy saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology, 66,11-41.*

Macrae, C.N., Quinn, K.A., Mason, M.F., Quadflieg, S. (2005). Understanding others: The face and personal construal. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 686-695.

Macrae, C.N., Stangor, €., Hewstone, M. (red.) (1999). *Stereotypy i uprzedzenia,* przekł. M. Majchrzak et al. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Maddux, W.W., Mullen, E., Galinsky, A.G. (2007). Chameleons bake bigger pie and take bigger pieces: Strategic behavioral mimicry facilitates negotiation outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology, 44,* 461-468.

Madsen, E.A. et al. (2007). Kinship and altruism: Across-cultural experimental study. *British Journal of Psychology, 98,* 339-359.

Magee, J.C., Galinsky, A.D. (2008). Social hierarchy: The self-reinforcing nature of social power and status. *The Academy of Management Annals, 2,* 351-398.

Magee, J.C., Galinsky, A.D., Gruenfeld, D.H. (2007). Power, propensity to negotiate and moving first in competitive interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33,* 200-212.

Maio, G.R. (2010). Mental representations of social values. *Advances in Experimental Social Psychology, 42,* 1-43.

Maison, D. (2004). *Utajone postawy konsumenckie.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Maj, K. (2002). Zachowanie uprzejme jako czynnik warunkujący skuteczność techniki wpływu społecznego „niska piłka". *Studia Psychologiczne, 40,* 93-109.

Major, B., O'Brien, L.T. (2005). The social psychology of stigma. *Annual Review of Psychology, 56,* 393-421.

Malahy, L.W., Rubinlicht, M.A., Kaiser, C.R. (2009). Justifyimg inequality: A cross-temporal investigation of U.S. income disparities and just world beliefs from 1973 to 2006. *Social Justice Research, 22,* 369-383.

Malewski, A. (1962). Pozytywny i negatywny obraz własnej osoby a proces podejmowania decyzji. *Studia Socjologiczne, 2,* 237-248.

Maile, B. (2006). The actor-observer asymmetry in attribution: A (surprising) meta-analysis. *Psychological Bulletin, 132,* 895-919.

Mandal, E. (2000). *Podmiotowe i interpersonalne konsekwencje stereotypów związanych z płcią.* Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.

Mandal, E. (2008). *Miłość, władza i manipulacje w bliskich związkach.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Maner, J.K., DeWall, C.N., Gailliot, M.T. (2008). Selective attention to sign of success: Social dominance and early stage interpersonal perception. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34,* 488-501.

Maner, J.K., Gailliot, M.T., Butz, D.A., Peruce, B.M. (2007). Power, risk, and the status quo: Does power promote riskier or more conservative decision making? *Journal of Experimental Social Psychology, 33,* 451—462.

Maner, J.K., Luce, C.L., Neuberg, S.L., Cialdini, R.B., Brown, S., Sagarin, B.J. (2002). The effects of perspective taking on motivations for helping: Still no evidence for altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28,* 1601-1610.

Mann, R.D. (1959). A review of the relationship between personality and performance in small groups. *Psychological Bulletin, 56,* 241-270.

Mannetti, L., Levine, J.M., Pierro, A., Kruglanski, A. (2010). Group reaction to defection: The impact of shared reality. *Social Cognition, 28,* 447-464.

Manucia, G.K., Baumann, D.J., Cialdini, R.B. (1984). Mood influences in helping: Direct effects or side effects? *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 357-364.

Manzoli, L., Villari, P., Pironec, G.M., Boccia, A. (2007). Marital status and mortality in the elderly: A systematic review and meta-analysis. *Social Science and Medicine, 64,* 77-94.

Marcus-Newhall, A., Pedersen, W.C., Carlson, M., Miller, N. (2000). Displaced aggression is alive and well: A meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 670-689.

Mares, M.L., Woodward, E. (2005). Positive effects of television on children's social interactions: A meta--analysis. *Media Psychology,* 7, 301-322.

Markus, H. (1980). The self in thought and memory. W: R. Wegner, R. Vallacher (red.), *The self in social psychology.* Wydanie polskie: Ja w myśli i pamięci. W: T. Maruszewski (red.) (1993). *Poznanie, afekt, zachowanie* (s. 102-130). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Markus, H.R., Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98,* 224-253.

Markus, H.R., Uchida, Y., Omoregie, H., Townsend, S.S.M., Kitayama, S. (2006). Going for the gold. Models of agency in Japanese and American contexts. *Psychological Sciences, 17,* 103-112.

Marody, M. (red.) (1991). *Co nam zostało z tych lat... Społeczeństwo polskie u progu zmiany systemowej.* Londyn: Aneks.

Marques, J.M., Yzerbyt, V.Y., Leyens, J.P. (1988). The „black sheep effect": Extremity of judgments toward ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology, 18,* 1-16.

Marsh, H.W., Hau, K.T. (2003). Big-fish-little-pond effect on academic self-concept. *American Psychologist, 58,* 364-376.

Martens, A., Kosloff, S., Greenberg, J., Landau, M.J., Schmader, T. (2007). Killing begets killing: Evidence from a bug-killing paradigm that initial killing fuels subsequent killing. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 33, 1251-1264.

Martin, L.L., Seta, J.J., Crelia, R. (1990). Assimilation and contrast as a function of people willingness and ability to expand effort in forming an impression. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 27-37.

Maslow, A. (1970). *Motivation and personality* (wyd. 2). New York: Harper.

Matz, D.C., Wood, W. (2005). Cognitive dissonance in groups: The consequences od disagreement. *Journal of Personality and Social Psychology, 88,* 22-37.

Mazar, N., Amir, O., Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research, 6,* 633-644.

Mazar, N., Ariely, D. (2006). Dishonesty in everyday life and its policy implications. *Journal of Public Policy and Marketing, 25,* 1-21.

Mazur. M. (2002). Orientacje społeczne. W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne* (s. 117-130). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

McClelland, D.C., Winter, D.G. (1969). *Motivating economic achievement.* New York: Free Press.

McCrae, R.R., Costa, P.T., Jr. (1991). Adding Liebe un Arbeit: The full five-factor model and well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17,* 227-232.

McCullough, M.E., Kimeldorf, M.B., Cohen, A.D. (2008). An adaptation for altruism. The social cause, social effects, and social evolution of gratitude. *Current Directions in Psychological Science, 17,* 281-284.

McGregor, I., Marigold, D.C., (2003). Defensive zeal and the uncertain self: What makes you so sure? *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 838-852.

McGuire, W.J. (1968). Personality and attitude change: An information-processing theory. W: A.G. Greenwald, T.C. Brock, T.M. Ostrom (red.), *Psychological foundations of attitudes* (s. 171-196). San Diego, CA: Academic Press.

McGuire, W.J. (1985). Attitudes and attitude change. W: G. Lindzey, E. Aronson (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 3, t. 2, s. 233-346). New York: Random House.

McLaren, L.M. (2003). Anti-immigrant prejudice in Europe: Contact, threat perception, and preferences for the expulsion of migrants. *Social Forces, 81,* 909-936.

McNeel, S.P., Messick, D.M. (1970). A Baeysian analysis of subjective probabilities of interpersonal relationships. *Acta Psychologica, 34,* 311-321.

McNulty, J.K. (2008). Forgiveness in marriage: Putting the benefits into context. *Journal of Family Psychology, 22,* 171-175.

Mednick, M.T., Thomas, V.G. (1993). Women and the psychology of achievement: A view from the eighties. W: F.L. Denmark, M.A. Paludi (red.), *Psychology of women. A handbook of issues and theories* (s. 585-626). Westport, CT: Greenwood Press.

Mehta, P.H., Jones, A.C., Josephs, R.A. (2008). The social endocrinology of dominance: Basal testosterone predicts Cortisol changes and behavior following victory and defeat. *Journal of Personality and Social Psychology, 94,* 1078-1093.

Mellibruda, J. (1995). *Pułapka nie wybaczonej krzywdy.* Warszawa: Instytut Psychologii Zdrowia i Trzeźwości.

Merrell, K.W., Gueldner, B.A., Ross, S.W., Isava, D.M. (2008). How effective are school bullying intervention programs? A meta-analysis of intervention research. *School Psychology Quarterly, 23,* 26-42.

Mesmer-Magnus, J.R., DeChurch, L.A. (2009). Information sharing and team performance: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology, 94,* 535-546.

Mesquida, C.G., Wiener, N.I. (1999). Male age composition and severity of conflicts. *Politics and the Life Sciences, 18,* 181-189.

Meyer, A.L., Allison, K.W., Reese, L.E., Gay, F.N., Multisite Violence Prevention Project (2004). Choosing to be violence free in middle school: The student component of the GREAT school and families universal program. *American Journal of Preventive Medicine, 26* (Suppl. 1), 20-28.

Meyer, J.P., Stanley, D.J., Herscovitch, L., Topolnytsky, L. (2002). Affective, continuance, and normative commitment to the organization: A meta-analysis of antecedents, correlates, and consequences. *Journal of Vocational Behavior, 61,* 20-52.

Meyers, D.G. (1993). *Social psychology* (wyd. 4). New York: McGraw-Hill.

Meyers, D.G. (2000). The funds, friends, and faith of happy people. *American Psychologist, 55,* 56-67.

Mezulis, A.H., Abramson, L.Y., Hyde, J.S., Hankin, B.L. (2004). Is there a universal positivity bias in attributions? A meta-analytic review of individual, developmental, and cultural differences in the self-serving attributional bias. *Psychological Bulletin, 13,* 711-747.

Mikiewicz, A., Wojciszke, B. (2007). Delegitymizacja bogactwa materialnego. *Czasopismo Psychologiczne, 13,* 101-108.

Mikolic, J.M., Parker, J.C., Pruitt, D.G. (1997). Escalation in response to persistent annoyance: Groups versus individual and gender effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 151-163.

Mikulincer, M., Shaver, P.R. (2003). The attachment behavioral system in adulthood: Activation, psychodynamics and interpersonal processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 53-152.

Mikulincer, M., Shaver, P.R. (2007). *Attachment in adulthood: Structure, dynamics, and change.* New York: Guildford.

Mikulincer, M., Shaver, P.R., Gillath, O., Nitzberg, R.A. (2005). Attachment, caregiving, and altruism: Boosting attachment security increases compassion and helping. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 817-839.

Miles, D.R., Carey, G. (1997). Genetic and environmental architecture of hyman aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 207-217.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67,* 371-378.

Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view.* New York: Harper and Row.

Milgram, S., Bickman, L., Berkowitz, L. (1969). Note on the drawing power of crowds of different size. *Journal of Personality and Social Psychology, 13,* 79-82.

Miller, A.G. (red.) (2008). *Dobro i zło z perspektywy psychologii społecznej,* przekł. V. Reder. Kraków: Wydawnictwo WAM.

Miller, A.J., Worthington, E.L. Jr., McDaniel, M.A. (2008). Gender and forgiveness: A meta-analytic review and research agenda. *Journal of Social and Clinical Psychology, 27,* 843-876.

Miller, D.T., Downs, J.S., Prentice, D.A. (1998). Minimal conditions for the creation of a unit relationship: The social bond between birthdaymates. *Eureopean Journal of Social Psychology, 28,* 475-481.

Miller, G., Tybur, J.M., Jordan, B.D. (2007). Ovulatory cycle effects on tip earnings on tip earnings by lap dancers: Economic evidence for human estrus? *Evolution and Human Behavior, 28,* 3 75-381.

Miller, J.G., Bersoff, D.M., Harwood, R.L. (1990). Perceptions of social responsibility in India and in the United States: Moral imperatives or personal decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 33-47.

Miller, N., Campbell, D.T. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 1-9.

Miller, P.A., Eisenberg, N. (1988). The relation of empathy to aggressive and externalizing/antisocial behavior. *Psychological Bulletin, 103,* 324-344.

Mills, J., Clark, M.S. (1994). Communal and exchange relationships: Controversies and research. W: R. Erber, R. Gilmour (red.), *Theoretical frameworks for personal relationships* (s. 29-42). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Miluska, J. (1996). *Tożsamość kobiet i mężczyzn w cyklu życia.* Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.

Mirosławska, M., Kofta, M. (2007). Zjawisko dehumanizowania „obcych": wstępny test hipotezy generalizacji JA. *Psychologia Społeczna, 2,* 52-65.

Mischel, W., Ayduk, O. (2002). Self-regulation in a cognitive-affective personality system: Attentional control in the service of the self. *Self and Identity, 1,* 113-120.

Misztal, B. (1996). *Trust in modern societies.* Cambridge, UK: Polity Press.

Molden, D.C., Dweck, C.S. (2006). Finding „meaning" in psychology. A lay theories approach to self-regulation, social perception, and social development. *American Psychologist, 61,* 192-203.

Montoya, R.M., Horton, R.S., Kirchner, J. (2008). Is actual similarity necessary for attraction? A meta-analysis of actual and perceived similarity. *Journal of Social and Personal Relationships, 25,* 889-922.

Moore, D.S., Johnson, S.P. (2008). Mental rotation in human infants. *Psychological Science, 19,* 1063-1066.

Mor, N., Winquist, J. (2002). Self-focused attention and negative affect: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 128,* 638-662.

Moreland, R.L., Beach, S.R. (1992). Exposure effects in the classroom: The development of affinity among students. *Journal of Experimental Social Psychology, 28,* 255-276.

Morf, C.C., Rhodewalt, F. (2001). Unraveling paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological Inquiry, 12,* 177-196.

Morris, D. (1974). *Naga małpa,* przekł. T. Bielicki et al. Warszawa: Wiedza Powszechna.

Morse, S., Gergen, K.J. (1970). Social comparison, self-consistency, and the concept of the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 148-156.
Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 13,* 209-239.
Moskalenko, S., Heine, S.J. (2003). Watching your troubles away: Television viewing as a stimulus for subjective self-awareness. *Personality and Social Psychology Bulletin, 29,* 76-85.
Moskowitz, D.S., Suh, E.J., Desaulniers, J. (1994). Situational influences on gender differences in agency and communion. *Journal of Personality and Social Psychology, 66,* 753-761.
Moskowitz, G.B. (2009). *Zrozumieć siebie i innych. Psychologia poznania społecznego,* przekł. A. Sawicka-Chrapkowicz, J. Suchecki. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Mueller, C.W., Donnerstein, E.E., Hallam, J. (1983). Violent films and prosocial behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 9,* 83-89.
Mullen, B,, Copper, C. (1994). The relation between group cohesiveness and performance: An integration. *Psychological Bulletin, 115,* 210-227.
Mullen, B., Johnson, C., Salas, E. (1991). Productivity loss in brain-storming groups: A meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology, 12,* 3-23.
Murnen, S.K., Kohlman, M.H. (2007). Athletic participation, fraternity membership. And sexual aggression among college men: A meta-analytic review. *Sex Roles, 57,*145-157.
Murray, S.L., Aloni, M., Holmes, J.G., Derrick, J.L., Stinson, D.A., Leder, S. (2009). Fostering partner dependence as trust insurance: The implicit contingencies of the exchange script in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 324-348.
Murray, S.L., Holmes, J.G. (1993). Seeing virtues in faults: Negativity and transformation of interpersonal narratives in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 707-722.
Mussweiler, T., Forster, J. (2000). The sex-aggression link: A perception-behavior dissociation. *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 507-520.
Mussweiler, T., Rueter, K., Epstude, K. (2004). The ups and downs of social comparison: Mechanisms of assimilation and contrast. *Journal of Personality and Social Psychology, 87,* 832-844.
Myers, D.G. (1978). Polarizing effects of social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 554-563.
Myers, T.A., Crowther, J.H. (2009). Social comparison as a predictor of body dissatisfaction: A meta-analytic review. *Journal of Abnormal Psychology, 118,* 683-698.

Nadler, A., Fisher, J.D. (1986). The role of threat to self-esteem and perceived control in recipient reaction to help: Theory development and empirical validation. *Advances in Experimental Social Psychology, 19,* 81-122 N
Nadler, A., Fisher, J.D., Streufert, S. (1976). When helping hurts: Effects of donor-recipient similarity and recipient self-esteem on reactions to aid. *Journal of Personality, 44,* 392—409.
Napier, J.L., Jost, J.T. (2008). Why are conservatists happier than liberals? *Psychological Science, 19,* 565-572.
Nawrat, R., Doliński, D. (2007). „Seesaw of emotions" and compliance: Beyond the fear-then-relief rule. *Journal of Social Psychology, 147,* 556-571.
Nawrocka, J. (2005). O *liderach i ich płci. Wpływ płci osoby spostrzegającej i spostrzeganej na ocenę stylów sprawowania władzy.* Słupsk: Pomorska Akademia Pedagogiczna w Słupsku.
Nelson, T.D. (2003). *Psychologia uprzedzeń,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Nemeth, C.J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review, 93,* 1-10.
Nés, L.S., Segerstrom, S.C. (2006). Dispositional optimism and coping: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review, 10,* 235-251.
Neugaard, B., Andresen, E., McKune, S.L., Jamoom, E.W. (2008). Health-realted quality of lifein a national sample of caregivers: Findings from a behavioral risk factor surveillance system. *Journal of Happiness Studies, 9,* 559-575.
Newman, R.S. (1990). Children's help-seeking in the classroom: The role of motivational factors and attitudes. *Journal of Educational Psychology, 82,* 92-100.
Nezlek, J.B., Kowalski, R.M., Leary, M.R., Blevins, T., Holgate, S. (1997). Personality moderators of reactions to interpersonal rejection: Depression and trait self-esteem. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 1235-1244.
Nęcka, E. (2001). *Psychologia twórczości.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Nęcka, E., Orzechowski, J., Szymura, B. (2006). *Psychologia poznawcza.* Warszawa: Academica Wydawnictwo SWPS i Wydawnictwo Naukowe PWN.

Ng, T.W.H., Sorensen, K.L., Eby, L.T. (2006). Locus of control at work: A meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior, 27,* 1057-1087.

Nguyen, H.H.D., Ryan, A.M. (2008). Does stereotype threat affect test performance of minorities and women? A meta-analysis of experimental evidence. *Journal of Applied Psychology, 93,*1314-1334.

Niedenthal, P.M., Barsalou, L.W., Winkielman, P., Krauth-Gruber, S., Ric, F. (2005). Embodiment in attitudes, social perception, and emotion. *Personality and Social Psychology Review, 9,* 184-211.

Niewiarowski, J., Karylowski, J. (2008). Defining traits differently for self and others. *Psychological Reports, 102,* 47-52.

Nijstad, B.A., Stroebe, W. (2006). How the group affects the mind: A cognitive model of idea generation in groups. *Personality and Social Psychology Review, 10,* 186-213.

Nisbett, R.E. (2009). *Geografia myślenia. Dlaczego ludzie Wschodu i Zachodu myślą inaczej,* przekł. E. Wojtych. Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.

Nolen-Hoeksema, S. (2006). The etiology of gender differences in depression. W: G.P. Keita (red.), *Understanding depression in women: Applying empirical research to practice and policy* (s. 9-43). Washington, DC: APA.

Norenzayan, A., Nisbett, R.E. (2000). Culture and causal cognition. *Current Directions in Psychological Science, 9,* 132-135.

Northcraft, G.B., Neale, M.A. (1987). Experts, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39,* 84-97.

Nosanchuk, T.A., Lightstone, J. (1974). Canned laughter and public and private conformity. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 153-156.

Nosek, B., Greenwald, A.G., Banaji, M.B. (2007). The Implicit Association Test at age 7: A methodological and conceptual review. W: J.A. Bargh (red.), *Social psychology and the unconscious. The automaticity of higher mental processes* (s. 265-292). New York: Psychology Press.

Nowak, A. (1996). Bąble nowego w morzu starego. Podwójna rzeczywistość okresu przemian społecznych. W: M. Marody, E. Gucwa-Leśny (red.), *Podstawy życia społecznego* w *Polsce* (s. 229-251). Warszawa: Instytut Studiów Społecznych.

Nowak, A. (2004). Dynamical minimalism: Why less is more in psychology. *Personality and Social Psychology Review, 8,* 183-192.

Nowak, A., Lewenstein, M., Szamrej, J. (1993). „Bąble" modelem przemian społecznych. *Świat Nauki, 48,* 16-25.

Nowak, A., Szamrej, J., Łatane, B. (1990). From private attitude to public opinion: A dynamic theory of social impact. *Psychological Review, 97,* 362-376.

Nussbaum, A.D., Dweck, C.S. (2008). Defensiveness versus remediation: Self-theories and modes of self--esteem maintenance. *Personality and Social Psychology Bulletin, 348,* 599-612.

Nuttin, J.M., Jr. (1987). Affective consequences of mere ownership: The name letter in twelve European languages. *European Journal of Social Psychology, 17,* 381-402.

O

Ohme, R.K. (1993). O redukcji napięcia emocjonalnego wywołanego porażką. Fenomen „towarzyszy niedoli". *Przegląd Psychologiczny, 36,* 293-303.

Oishi, S., Diener, E., Lucas, R.E. (2007). The optimum level of well-being. *Perspectives on Psychological Science, 2,* 346-360.

Oldmeadow, J., Fiske, S.T. (2007). System-justifying ideologies moderate status=competence stereotypes: Roles for belief in a just world and social dominance orientation. *European Journal of Social Psychology, 37,* 1135-1148.

Oliner, S.P., Oliner, P.M. (1988). *The altruistic personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe.* New York: The Free Press.

Oliver, L.W., Harman, J., Hoover, E., Hayes, S.M., Pandhi, N.A. (1999). A quantitative integration of the military cohesion literature. *Military Psychology, 11,* 57-83.

Oliver, M.B., Hyde, J.S. (1993). Gender differences in sexuality: A metanalysis. *Psychological Bulletin, 114,* 29-51.

Olkowska, K. (2008). Optymizm sprawczy i orientacje kontroli wśród wolontariuszy. W: D. Rutkowska, A. Szuster (red.), *O różnych obliczach altruizmu* (s. 134-143). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Olweus, D. (1979). Stability of aggressive reaction patterns in males: A review. *Psychological Bulletin, 86,* 852-875.

Orth, U., Robins, R.W., Trzesniewski, K.H., Maes, J., Schmitt, M. (2009). Low self-esteem is risk factor for depressive symptoms from young adulthood to old age. *Journal of Abnormal Psychology, 118,* 472-478.

Osgood, C.E., Suci, G.J., Tannenbaum, RH. (1957). *The measurement of meaning.* Urbana: University of Illinois Press.

Ostaszewski, P. (2007). *Wartość wzmocnień odroczonych i niepewnych z perspektywy analizy zachowania.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Ouellette, J.A., Wood, W. (1998). Habit and intention in everyday life: The multiple processes by which past behavior predicts future behavior. *Psychological Bulletin, 124,* 54-74.

Overbeck, J.R., Tiedens, L.Z., Brion, S. (2006). The powerful want to, the powerless have to: Perceived constraint moderates causal attribution. *European Journal of Social Psychology, 36,* 479-496.

Oyserman, D., Coon, H., Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin, 128,* 3-72.

Oyserman, D., Lee, S.W.S. (2008). Does culture influence what and how we think? Effects of priming individualism and collectivism. *Psychological Bulletin, 134,* 311-342.

Pallak, M.S., Cook, D.A., Sullivan, J.J. (1980). Commitment and energy conservation. *Applied Social Psychology Annual, 1,* 235-253. *p*

Pascoe, E.A., Smart Richman, L. (2009). Perceived discrimination and mental health: A meta-analytic rieview. *Psychological Bulletin, 135,* 531-554.

Parzuchowski, M., Szymków-Sudziarska, A. (2008). Well, slap my thigh: Expression of surprise facilitates memory of surprising material. *Emotion, 8,* 430-434.

Patterson, G.R. (1976). The aggressive child: Victim and architect of a coercive system. W: E.J. Mash, L.A. Hamerlynck, L.C. Handy (red.), *Behavior modification and families.* T. 1: *Theory and research.* New York: Brunner/Mazel.

Patterson, G.R., Cobb, J.A., Ray, R.S. (1972). Direct interventions in the clasroom: A set of procedures for the aggressive child. W: F. Clark, D. Evans, L. Hamerlynck (red.), *Implementing behavioral programs for schools and clinics* (s. 145-199). Champaign II.: Research Press.

Patterson, G.R., Littman, R.A., Bricker, W. (1967). Assertive behavior in children: A step toward a theory of aggression. *Monographs of the Society for Research in Child Development, 32* (cały nr 113).

Paulhus, D.L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: A mixed blessing? *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 1197-1208.

Paulhus, D.L., Williams, K.M. (2003). The dark side of the personality: Narcissism, machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality, 36,* 556-563.

Paulus, P.B., Dzindolet, M.T. (1993). Social influence in group brainstorming. *Journal of Personality and Social Psychology, 64,* 575-586.

Pavlov, I. (1927). *Conditioned reflexes.* London: Oxford University Press.

Pawłowski, B., Dunbar, R.I.M. (2005). Waist-to-hip ratio versus body mass index as predictors of fitness in women. *Human Nature, 16,* 164-177.

Pawłowski, B., Jasieńska, G. (2005). Women's preferences for sexual dimorphism in height depend on menstrual cycle phase and expected duration of relationship. *Biological Psychology, 70,* 38-43.

Payne, J.L. (2004). *A history of force: Exploriong the worldwide movement against habits of coercion, bloodshed, and mayhem.* Standpoint, Id: Lytton Publishing.

Peeters, G. (1992). Evaluative meanings of adjectives in vitro and in context: Some theoretical implications and practical consequences of positive negative asymmetry and behavioural-adaptive concepts of evaluation. *Psychologia Belgica, 32,* 211-231.

Pelham, B.W., Hetts, J.J. (2001). Underworked and overpaid: Elevated entitlement in men's self-pay. *Journal of Experimental Social Psychology, 37,* 93-103.

Pelham, B.W., Mirenberg, M.C., Jones, J.T. (2002). Why Susie sells seashells by the seashore: Implicit egotism and major life decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 82,* 469-487.

Pennebaker, J.W. (2001). *Otwórz się. Uzdrawiająca siła wyrażania emocji,* przekł. A. Jankowski. Poznań: Media Rodzina.

Penner, L.A., Dovidio, J.F., Piliavin, J.A., Schroeder, D.A. (2005). Prosocial behavior: Multilevel perspectives. *Annual Review of Psychology, 56,* 365-392.

Pessin, J., Husband, R.W. (1933). Effects of social stimulationon human maze learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 28,* 148-154.

Petersen, J.L., Hyde, J.S. (2010). A meta-analytic review of research on gender differences in sexuality, 1993—2007. *Psychological Bulletin, 136,* 21-38.

Pettigrew, T.F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5,* 461-476.
Pettigrew, T.F., Tropp, L.R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 90,* 751-783.
Pettigrew, T.F., Tropp, L.R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic tests of three mediators. *European Journal of Social Psychology, 38,* 922-934.
Petty, R.E., Cacioppo, J.T. (1984). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 69-81.
Petty, R.E., Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology, 19,* 123-205.
Petty, R.E., Cacioppo, J.T. (1990). *Communication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change.* New York: Springer Verlag.
Petty, R.E., Cacioppo, J.T., Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 847-855.
Phillips, D.P. (1980). The deterrent effect of capital punishment: New evidence on an old controversy. *American Journal of Sociology, 86,* 139-148.
Phillips, D.P. (1986). Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. *Advances in Experimental Social Psychology, 19,* 207-250.
Piaget, J. (1937/1954). *The construction of reality in the child.* New York: Basic Books.
Piazza, J., Bering, J.M. (2008). Concerns about reputation via gossip promote generous allocations in an economic game. *Evolution and Human Behavior, 29,* 172-178.
Piliavin, I.M., Rodin, J., Piliavin, J.A. (1969). Good Samaritanism: An underground phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology, 13,* 289-299.
Piliavin, J.A., Dovidio, J.F., Gaertner, S.S., Clark, R.D. (1981). *Emergency intervention.* New York: Academic Press.
Pinker, S. (2002). *Jak działa umysł,* przekł. M. Koraszewska. Warszawa: Książka i Wiedza.
Pinker, S. (2005). *Tabula rasa. Spory o naturą ludzką,* przekł. A. Nowak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
Pinker, S. (2009). Coraz mniej przemocy. W: J. Brockman (red.), *Co nas napawa optymizmem, czyli dlaczego jest dobrze, a będzie lepiej* (s. 22-23), przekł. A. Nowak. Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.
Pinquart, M., Sorensen, X. (2001). Gender differences in self-concept and psychological well-being in old age: A meta-analysis. *Journal of Gerontology: Psychological Sciences, 56B,* 195-213.
Pinto, I.R., Marques, J.M., Levine, J.M., Abrams, D. (2010). Membership status and subjective group dynamics: Who triggers the black ship effect? *Journal of Personality and Social Psychology, 99,* 107-119.
Plant, E.A., Devine, P.G. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 811-832.
Pleban, R., Tesser, A. (1981). The effects of relevance and quality of another's performance on interpersonal closeness. *Social Psychology Quarterly, 44,* 278-285.
Porter, S., England, L., Juodis, M., ten Brinke, L., Wilson, K. (2008). Is the face a window to the soul? Investigation of the accuracy of intuitive judgments of the trustworthiness of human faces. *Canadian Journal of Behavioral Science, 40,* 171-177.
Pratkanis, A.R., Aronson, E. (2003). *Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie propagandy na co dzień,* przekł. J. Radzicki, M. Szuster. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
Pratto, F., Sidanius, J., Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European Review of Social Psychology, 17,* 271-320.
Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L., Maile, B. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,141-163.*
Pressman, S.D., Cohen, S. (2005). Does positive affect influence health? *Psychological Bulletin, 131,* 925-971.
Price, R.H., Choi, J.N., Vinokur, D.A. (2002). Links in the chain of diversity following job loss: How financial strain and loss of personal control lead to depression, impaired functioning, and poor health. *Journal of Occupational Health Psychology, 7,* 302-312.
Price, V.A. (1982). *Type A behavior pattern: A model for research and practice.* New York: Academic Press.
Pronin, E. (2009). The introspection illusion. *Advances in Experimental Social Psychology, 41,* 1-67.
Proulx, T., Heine, S.J. (2008). The case of transmogrifying experimenter. Affirmation of a moral schema following implicit change detection. *Psychological Science, 19,* 1294-1300.
Proulx, T., Heine, S.J. (2010). The frog in Kierkegaard's beer: Finding meaning in the threat-compensation literature. *Social and Personality Psychology Compass, 4,* 889-905.

Pryor, J.B., Gibbons, F.X., Wicklund, R.A., Fazio, R.H., Hood, R. (1977). Self-focused attention and self-report validity. *Journal of Personality, 45,* 513-527.

Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone. The collapse and revival of American community.* New York: Simon and Schuster.

Putnam, R.D. (2007). E pluribus unum: Diversity and community in the twenty-first century. The 2006 Johan Skytte Prize Lecture. *Scandinavian Political Studies,* 30, 137-174.

Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Arndt, J., Schimel, J. (2004). Why do people need self-esteem? A theoretical and empirial review. *Psychological Bulletin, 130,* 435-468.

Radkiewicz, P. (2005). Postawy narodowe Polaków w okresie zmiany systemowej. Próba diagnozy i zarys tendencji rozwojowych. W: U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Demokracja* w *Polsce. Doświadczanie zmian* (257-270). Warszawa: Académica Wydawnictwo SWPS.

Ray, M.C., Simons, R.L. (1987). Convicted murderers' accounts of their crimes: A study of homicide in small communities. *Symbolic Interaction, 10,* 57-70.

Reber, R., Schwarz, N., Winkielman, P. (2004). Processing fluency and aesthetic pleasure: Is beauty in the perceiver's processing experience? *Personality and Social Psychology Review, 58,* 364-382.

Reeder, G.D. (1985). Implicit relations between dispositions and behaviors: Effects on dispositional attribution. W: J.H. Harvey, G. Weary (red.), *Attribution: Basic issues and applications* (s. 87-116). New York: Academic Press.

Reeder, G.D., Pryor, J.B., Wohl, M.J.A., Griswell, M.L. (2005). On attributing negative motives to others who disagree with our opinions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31,* 1498-1510.

Regan, D.T. (1971). Effects of favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology,* 7, 627-639.

Regan, D.T., Williams, M., Sparling, S. (1972). Voluntary expiation of guilt: Afield experiment. *Journal of Personality and Social Psychology, 24, 42^45.*

Reingen, P.H. (1982). Test of a list procedure for inducing compliance with a request to donate money. *Journal of Applied Psychology, 67, 110-118.*

Rempel, J.K., Holmes, J.G., Zanna, M.P. (1985). Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 95-112.

Rempel, J.K., Ross, M., Holmes, J.G. (2001). Trust and communicated attributions in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 57-64.

Reykowski, J. (1979). *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość.* Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Reykowski, J. (1982). Motivation of prosocial behavior. W: V. Derlega, J. Grzelak (red.), *Cooperation and helping behavior* (s. 355-375). New York: Academic Press.

Reykowski, J. (2006). Deliberative democracy and „human nature": An empirical approach. *Political Psychology, 27,* 323-346.

Reykowski, J. (red.) (2007). *Konflikt i porozumienie. Psychologiczne podstawy demokracji deliberatywnej.* Warszawa: Académica Wydawnictwo SWPS.

Rhee, S.H., Waldman, I.D. (2002). Genetic and environmental influences on antisocial behavior: A meta-analysis of twin and adoption studies. *Psychological Bulletin, 128,* 490-529.

Rhodes, G. (2006). The evolutionary psychology of facial beauty. *Annual Review of Psychology, 57,* 199-226.

Rhodes, G., Jeffery, L., Watson, T.L., Clifford, C.W., Nakayama, K. (2003). Fitting the mind to the world: Face adaptation and attractiveness aftereffects. *Psychological Science, 14,* 558-566.

Rhodes, N., Wood, W. (1992). Self-esteem and intelligence affect influencability: The mediatig role of message reception. *Psychological Bulletin, 111,* 156-171.

Ridgeway, C.L. (2001). Social status and group structure. W: M.A. Hogg, R.S. Tindale (red.), *Blackwell handbook of social psychology: Group processes* (s. 352-375). Oxford, England: Blackwell Publishers.

Riek, B.M., Mania, E.W., Gaertner, S.L. (2006). Intergroup threat and outgroup attitudes: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review, 10,* 336-353.

Rimmele, U. et al. (2009). Oxytocin makes a face in memory familiar. *Journal ofNeuroscience, 29,* 38-42.

Risen, J.L., Gilovich, T. (2007). Target and observer differences in the acceptance of questionable apologies. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 418-433.

Robbins, J.M., Krueger, J.I. (2005). Social projection to ingroups and outgroups: A review and meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review, 9,* 32-47.

Roberts, S.C. et al. (2004). Female facial attractiveness during the fertile phase of the menstrual cycle. *Proceedings of the Royal Society London B, 271,* 270-272.

Robins, R.W., Tracy, J.L., Trzesniewski, K.H., Potter, J., Gosling, S.D. (2001). Personality correlates of self-esteem. *Journal of Research in Personality, 35,* 463-482.

Robins, R.W., Trzesniewski, K.H., Tracy, J.L., Gosling, S.D., Potter, J. (2002). Global self-esteem cross the life span. *Psychology and Aging, 17,* 423-434.

Robinson, PH., Kurzban, R. (2007). Concordance and conflict in intuitions of justice. *Minnesota Law Review, 91,* 1829-1907.

Robinson, M.D., Clore, G.L. (2002). Belief and feeling: Evidence for an accessibility model of emotional self--report. *Psychological Bulletin, 128,* 934-960.

Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S., Halevy, N., Eidelson, R. (2008). Toward a unifying model of identification with groups: Integrating theoretical perspectives. *Review of Personality and Social Psychology, 12,* 280-306.

Rogers, T.B., Kuiper, N.A., Kirker, W.S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 677-688.

Rokeach, M. (1960). *The open and the closed mind.* New York: Basic Books.

Rokeach, M. (1973). *The nature of human values.* New York: Free Press.

Rosch, E. (1978). Principles of categorization. W: E. Rosch, B.B. Lloyd (red.), *Cognition and categorization* (s. 27-48). Hillsdale: Erlbaum.

Rosenbaum, M.E. (1986). The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 1156-1166.

Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rosenfeld, P., Giacalone, R.A., Riordan, C.A. (1995). *Impression management in organizations.* London: Routledge.

Rosengren, A., Orth-Gomer, K., Wedel, H., Wilhelmsen, L. (1993). Stressful life events, social support and mortality in men born in 1933. *British Medical Journal, 307,* 1102-1105.

Rosenthal, R. (1991). *Meta-analytic procedures for social research* (wyd. 2). Newbury Park, CA: Sage.

Rosenthal, R., Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectations and pupils' intellectual development.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution processes. *Advances in Experimental Social Psychology, 10,* 174-221.

Ross, L., Amabile, T.M., Steinmetz, J.L. (1977). Social roles, social control and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 485-494.

Ross, L., Greene, D., House, P. (1977). The „false consensus phenomenon": An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 279-301.

Ross, L., Ward, A. (1995). Psychological barriers to dispute resolution. *Advances in Experimental Social Psychology, 27,* 255-304.

Ross, M., Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 322-336.

Rothbart, M., Taylor, M. (1992). Category labels and social reality: Do we view social categories as natural kinds? W: G. Semin, K. Fiedler (red.), *Language, interaction and social cognition* (s. 11-36). London: Sage.

Rothman, A. J., Schwarz, N. (1998). Constructing perceptions of vulnerability: Personal relevance and the use of experiential information in health judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24,* 1053-1064.

Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs, 89, 609.*

Różycka, J., Wojciszke, B. (2009). Dlaczego ludzie myślą, że życie jest grą o sumie zerowej? Uwarunkowania i konsekwencje społeczno-ekonomiczne w Polsce i na świecie. W: A. Cisłak, K. Henne, K. Skarżyńska (red.), *Przekonania w życiu jednostek, grup, społeczności* (s. 67-83). Warszawa: Académica Wydawnictwo SWPS.

Różycka, J., Wojciszke, B. (2010). Skala wiary w grę o sumie zerowej. *Studia Psychologiczne, 48,* 33-44.

Rubin, Z., Peplau, L.A. (1975). Who believes in a just world? *Journal of Social Issues, 31,* 65-89.

Rucker, D.D., Pratkanis, A.R. (2001). Projection as an interpersonal influence tactic: The effects of the pot calling the kettle back. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27,* 1494—1507.

Rudman, L.A. (1998). Self-promotion as a risk factor for women: The costs and benefits of counterstereotypical impression management. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 629-645.

Rudman, L.A., Fairchild, K. (2004). Reactions to counterstereotypic behavior: The role of backlash in cultural stereotype maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology, 87,* 157-176.

Rudman, L.A., Glick, P. (2001). Prescriptive gender stereotypes and backlash toward agentic women. *Journal of Social Issues, 57,* 743-762.

Rudolph, U., Roesch, S.C., Greitemeyer, T., Weiner, B. (2004). A meta-analytic review of help giving and aggression from an attributional perspective: Contributions to a general theory of motivation. *Cognition and Emotion, 18,* 815-848.

Rule, B.G., Ferguson, T.J. (1984). The relation among attribution, moral evaluation, anger, and aggression in children and adults. W: A. Mummendey (red.), *Social psychology of aggression: From individual behavior to social interaction.* New York: Springer Verlag.

Rule, B.G., Leger, G.J. (1976). Pain cues and differing functions of aggression. *Canadian Journal of Behavioral Science, 8,* 213-223.

Rusaczyk, M. (wybór i opr.) (2008). *Teoría opanowywania trwogi,* przekł. M. Rusaczyk. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Rusbult, C.E. (1983). A longitudinal test of the investment model: The development (and deterioration) of satisfaction and commitment in heterosexual involvements. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 101-117.

Rusbult, C.E. (1993). Understanding responses to dissatisfaction in close relationships: The exit, voice, loyalty, and neglect model. W: S. Worchel, J.A. Simpson (red.), *Conflict between people and groups: Causes, processes, and resolutions* (s. 30-59). Chicago: Nelson-Hall.

Rusbult, C.E., Arriaga, X.B., Agnew, C.R. (2001). Interedependence in close relationship. W: G.J.O. Fletcher, M.S. Clark (red.), *Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes* (359-387). Oxford: Blackwell.

Rusbult, C.E., van Lange, P.A.M., Wildschut, T., Yovetich, N.A., Verette, J. (2000). Perceived superiority in close relationships: Why it exists and persists. *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 521-545.

Rushton, J.P., Teachman, G. (1978). The effects of positive reinforcement, attributions, and punishment on model--induced altruism in children. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4,* 322-325.

Russell, A.M., Fiske, S.T. (2008). It's all relative: Competition and status in interpersonal perception. *European Journal of Social Psychology, 38,* 1193-1201.

Russell, B. (1938). *Power: A new social analysis.* London: Allen and Unwin.

Rutkowska, D., Szuster, A. (red.) (2008). *O różnych obliczach altruizmu.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Ruvolo, A.P. (1998). Marital well-being and general happiness of newlywed couples: Relationships across time. *Journal of Social and Personal Relationships, 15,* 470-489.

Saal, F.E., Johnson, C.B., Weber, N. (1989). Friendly or sexy? It may depend on whom you ask. *Psychology of Women Quarterly, 13,* 263-276.

Sanders, G.S., Baron, R. (1977). Is social comparison irrelevant for producing choice shifts? *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 303-314.

Sanders, G.S., Baron, R.S., Moore, D.L. (1978). Distraction and social comparison as mediators of social facilitation effects. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 291-303.

Sargent, M. (2004). Less thought, more punishment: Need for cognition predicts support for punitive responses to crime. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30,* 1485-1493.

Saunders, B., Fogarty, G. (2001).Time discounting in relation to career preferences. *Journal of Vocational Behavior, 58,* 116-126.

Sayette, M.A. (1993). An apprisal-disruption model of alcohol's effect on stress responses in social drinkers. *Psychological Bulletin, 114, 459-416.*

Schimmack, U. (2008). The structure of subjective wellbeing. W: R. Larsen, M. Eid (red.), *The science of subjective well-being* (s. 97-123). New York: Guilford.

Schimmack, U., Lucas, R.E. (2009). Environmental influences on well-being: A dyadic latent panel analysis of spousal similarity. *Social Indicators Research,* w druku.

Schimmack, U., Oishi, S. (2005). The influence of chronically and temporarily accessible information on life satisfaction judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 395-406.

Schimmack, U., Schupp, J., Wagner, G.G. (2008). The influence of environment and personality on the affective and cognitive component of subjective well-being. *Social Indicators Research, 89,* 41-60.

Schlenker, B.R., Pontari, B.A., Christopher, A.N. (2001). Excuses and character; Personal and social implications of excuses. *Personality and Social Psychology Review, 5,* 15-32.

Schmader, T., Johns, M., Forbes, M. (2008). An integrated process model of stereotype threat effects on performance. *Psychological Review, 115,* 336-356.

Schmitt, B., Gilovich, T.K., Gore, N., Joseph, L. (1986). Mere presence and social facilitation. *Journal of Experimental Social Psychology, 22,* 242-248.

Schmitt, D.P. et al. (2003). Universal sex differences in the desire for sexual variety: Tests from 52 nations, 6 continents, and 13 islands. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 85-104.
Schmitt, D.P., Allik, J. (2005). Simultaneous administration of the Rosenberg Self-esteem scale in 53 nations: Exploting the universal and culture-specific features of global self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 623-642.
Schmitt, D.P., Realo, A., Voracek, M., Allik, J. (2008). Why can't a man be more like a woman? Sex differences in Big Five personality traits across 55 cultures. *Journal of Personality and Social Psychology, 94,* 168-182.
Schmitt, D.P., Shackelford, T.K. (2008). Big Five traits related to short-term mating: From personality to promiscuity across 46 nations. *Evolutionary Psychology, 6,* 246-282.
Schmitt, M., Maes, J. (2002). Stereotypic ingroup biasas self-defense against relative deprivation: Evidence from a longitudinal study of the German unification process. *European Journal of Social Psychology, 32,* 309-326.
Schnall, S., Haidt, J., Clore, G.L., Jordan, A.H. (2008). Disgust as embodied moral judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34,* 1096-1109.
Schnall, S., Laird, J.D. (2003). Keep smiling: Enduring effects of facial expressions and postures on emotional experience and memory. *Cognition and Emotion, 17,* 787-797.
Schnittker, J. (2008). Diagnosing our national disease: Trends in income and happiness, 1973 to 2004. *Social Psychology Quarterly, 71,* 257-280.
Schubert, T.W. (2005). Your highness: Vertical positions as perceptual symbols of power. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 1-21.
Schuman, H., Presser, S. (1981). *Questions and answers in attitude surveys.* New York: Academic Press.
Schwartz, S.H. (1977). Normative influences on altruism. *Advances in Experimental Social Psychology, 10,* 232-258.
Schwartz, S.H. (1992). Universals in the content of values: Theoretical advances and empirical test in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology, 25,* 1-65.
Schwartz, S.H., Bilsky, W. (1987). Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 550-562.
Schwartz, S.H., Rubel-Lifschitz, T. (2009). Cross-national variation in the size of sex differences in values: Effects of gender equality. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,* 171-185.
Schwarz, N., Bless, H. (2007). Mental construal processes: The inclusion/exclusion model. W: D.A. Stapel, J. Suls (red.), *Assimilation and contrast in social psychology* (s. 119-141). Philadelphia, PA: Psychology Press.
Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology, 61,* 195-202.
Schwarz, N., Clore, G.L. (1983). Mood, misattribution, and judgements of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 513-523.
Schwarz, N., Clore, G.L. (2007). Feelings and phenomenal experience. W: A. Kruglanski, E.T. Higgins (red.), *Social psychology. Handbook of basic principles* (s. 385-407). New York: Guilford.
Schwarz, N., Strack, F. (1999). Reports of subjective well-being: Judgmental processes and their methodological implications. W: D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz (red.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (s. 61-84). New York: Sage.
Scott, W.E., Cummings, L.L. (red.) (1983). *Zachowanie człowieka w organizacji,* przekł. B. Czamiawska et al. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
Sears, D.O., Levy, J.S. (2008). Rozwój polityczny w okresie dzieciństwa i w wieku dorosłym. W: D.O. Sears, L. Huddy, R. Jervis (red.), *Psychologia polityczna* (s. 55-100), przekł. R. Andruszko. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
Sedikides, C., Gaertner, L., Toguchi, Y. (2003). Pancultural self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 60-79.
Seligman, M.E.P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death.* San Francisco: Freeman.
Seligman, M.E.P. (1993). *Optymizmu można się nauczyć. Jak zmienić swoje myślenie i swoje życie,* przekł. A. Jankowski. Poznań: Media Rodzina.
Seligman, M.E.P., Maier, S.F. (1967). Failure to escape traumatic shock. *Journal of Experimental Psychology, 74,* 1-9.
Seligman, M.E.P., Steen, T.A., Park, N., Peterson, C. (2005). Positive psychology progress: Empirircal validaation of interventions. *American Psychologist, 60,* 41-421.
Semin, G.R., Fiedler, K. (1991). The linguistic category model, its bases, applications, and range. *European Review of Social Psychology, 2,* 1-30.

Sędek, G. (1995). *Bezradność intelektualna* w *szkole.* Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Sędek, G., Kofta, M. (1990). When cognitive exertion does not field cognitive gain: Toward an informational explanation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 729-743.

Sędek, G., Kofta, M. (1993). W poszukiwaniu uniwersalnych wyznaczników zjawiska wyuczonej bezradności: przegląd klasycznych wyników eksperymentalnych i test empiryczny koncepcji egotystycznej. W: M. Kofta (red.), *Psychologia aktywności: zaangażowanie, sprawstwo, bezradność* (s. 133-170). Poznań: Nakom.

Sędek, G., Kofta, M., Tyszka, T. (1993). Effects of uncontrollability on subsequent decision making: Testing the cognitive exhaustion hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 1270-1281.

Shariff, A.F., Norenzayan, A. (2007). God is watching you. Priming god concepts increases prosocial behavior in an anonymous economic game. *Psychological Science, 18,* 803-809.

Shepperd, J.A., Socherman, R.E. (1997). On the manipulative behavior of low machiavellians: Feigning incompetence to sandbag an opponent. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 1448-1459.

Sherif, M.B., Harvey, O.J., White, J., Hood, W., Sherif, C.W. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The robbers cave experiment.* Norman, OK: University Book Exchange.

Sherman, D.K., Cohen, G.L., Nelson, L.D., Nussbaum, A.D., Bunyan, D.P., Garcia, J. (2009). Affirmed yet unaware: Exploring the role of awareness in the process of self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,* 745-764.

Sherman, J.W. (1996). Development and mental representation of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 70,* 1125-1141.

Sherman, L.W., Berk, R.A. (1984). The specific deterrent effects of arrest for domestic assault. *American Sociological Review, 49,* 261-272.

Sherman, R.T., Anderson, C.J. (1987). Decreasing premature termination from psychotherapy. *Journal of Social and Clinical Psychology, 5,* 298-312.

Sherman, S.J. (1980). On the the self-erasing nature of errors of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 211-221.

Shotland, R.L., Straw, M. (1976). Bystander response to an assault: When a man attacks a women. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 990-999.

Shrauger, J.S., Schoeneman, T.J. (1979). Symbolic interactionist view of self-concept: Through the looking-glass darkly. *Psychological Bulletin, 86,* 549-573.

Shultz, J.S. (1993). Situational and dispositional predictions of performance: A test of the hypothesized Machiavellianism x structure interaction among sales persons. *Journal of Applied Social Psychology, 23,* 478-498.

Shweder, R.A., Much, N.C., Mahapatra, M., Park, L. (1994). The „big three" of morality autonomy, community, and divinity), and the „big three" explanations of suffering, as well. W: A. Brandt, P. Rozin (red.), *Morality and health* (s. 119-169). Stanford, CA: Stamford University Press.

Sibley, C.G., Robertson, A., Wilson, M.S. (2006). Social dominance orientation and right-wing authoritarianism: Additive and interactive effects. *Political Psychology, 27,* 755-768.

Sidanius, J., Pratto, F. (1999). *Social dominance.* New York: Cambridge University Press.

Sigall, J., Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology, 5,* 93-100.

Silverman, I.W. (2003). Gender differences in resistance to temptation: Theories and evidence. *Developmental Review, 23,* 219-259.

Silverman, I., Eals, M. (1992). Sex differences in spatial abilities: Evolutionary theory and data. W: J.H. Barków, L. Cosmides, J. Tooby (red.), *The adapted mind* (s. 533-549). New York: Oxford University Press.

Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal Economics, 25,* 99-118.

Simons, D.J., Chabris, C.F. (1999). Gorillas in our midst: Sustained inattentional blindness for dynamic events. *Perception, 28,* 1059-1074.

Simpson, J.A., Gangestad, S.W. (1991). Individual differences in sociosexuality: Evidence for convergent and discriminant validity. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 870-883.

Simpson, J.A., Orina, M.M., Ickes, W. (2003). When accuracy hurts, and when it helps: A test of the emphatic accuracy model in marital interactions. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 881-893.

Sin, N.L., Lyubomirsky, S. (2009). Enhancing well-being and alleviating depressive symptoms with positive psychology interventions: A practice friendly meta-analysis. *Journal of Clinical Psychology, 65,* 467-487.

Sinclair, L., Kunda, Z. (2000). Motivated stereotyping of women: She's fine if she praised me but incompetent if she criticizes me. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26,* 1329-1342.

Sinclair, S., Lowery, B.S., Hardin, C.D., Colangelo, A. (2005). Social tunning of automatic racial attitudes: The role affiliative motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 583-592.

Singh, D. (1993a). Adaptive significance of female physical attractiveness: The role of waist-to-whip ratio. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 293-307.

Singh, D. (1993b). Body shape and women's attractiveness: The critical role of waist-to-hip ratio. *Human Nature, 4,* 297-321.

Singh, D. (2004). Mating strategies of young women: Role of physical attractiveness. *Journal of Sex Research, 41,* 43-54.

Skarżyńska, K. (2005). *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej,* seria Wykłady z Psychologii, t. 13. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Skarżyńska, K., Golec de Zavala, A. (2006). Poland and European integration: Hops, fars and national attitudes. W: A. Golec de Zavala, K. Skarżyńska (red.), *Understanding social change: Political psychology in Poland* (s. 135-154). New York: Nova Science Publishers.

Skarżyńska, K., Poppe, E. (1997). Patriotyzm i nacjonalizm a spostrzeganie cech Polaków i innych narodowości. *Przegląd Psychologiczny, 40,* 179-199.

Skitka, L.J., Mullen, E., Griffin, T., Hutchinson, S., Chaberlin, B. (2002). Dispositions, scripts, or motivated cognition? Understanding ideological differences in explanations for social problems. *Journal of Personality and Social Psychology, 83,* 470-487.

Skład, M., Wieczorkowska, G. (2001). Sztuka układania ankiet ewaluacyjnych. W: M. Lewicka, J. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne* (s. 249-266). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Skowroński, J.J., Carlston, D.E. (1987). Social judgment and social memory: The role of cue diagnosticity in negativity, positivity, and extremity biases. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 689-699.

Slater, A., Bremner, G., Johnson, S.P., Sherwood, P., Hayes, R., Brown, E. (2000). Newborn infants' preference for attractive faces: The role of internal and external facial features. *Infancy, 1,* 265-274.

Slepian, M.L., Weisbuch, M., Rule, N.O., Ambady, N. (2011). Tough and tender: Embodied categorization of gender. *Psychological Science, 22,* 26-28.

Small, D.A., Loewenstein, G., Slovic, P. (2007). Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donation to identifiable victims. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 102,* 143-153.

Smith, D.M., Langa, K.M., Kabeto, M.U., Ubel, P.A. (2005). Health, wealth, and happiness. Financial resources buffer subjective well-being after the onset of a disability. *Psychological Science, 16,* 663-666.

Smith, P.K., Bargh, J.A. (2008). Nonconscious effects of power on basic approach and avoidance tendencies. *Social Cognition, 26,* 1-24.

Smith, P.K., Jostmann, N.B., Galinsky, A.G., van Dijk, W.W. (2008). Lacking power impairs executive functions. *Psychological Science, 19,* 441-447.

Smith, P.K., Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology, 90,* 578-596.

Smith, P.K., Wigboldus, D.H.J., Dijksterhuis, A. (2008). Abstract thinking increases one's sense of power. *Journal of Experimental Social Psychology, 44,* 378-385.

Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 30,* 526-537.

Snyder, M. (1987). *Public appearances/private realities: The psychology of self-monitoring.* New York: W.H. Freeman.

Snyder, M., Gangestad, S. (1982). Choosing social situations: Two investigations of self-monitoring processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 123-135.

Snyder, M., Kendzierski, D. (1982). Acting on one's attitudes: Procedures for linking attitude and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 18,* 165-183.

Snyder, M.L., Kłeck, R.E., Strenta, A., Mentzer, S.J. (1979). Avoidance of the handicapped: An attributional ambiguity analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 2297-2306.

Solomon, S., Greenberg, J., Pyszczynslci, T. (2000). Pride and prejudice: Fear of death and social behavior. *Current Directions in Psychological Sciences, 9,* 200-204.

Sommer, K.L., Baumeister, R.F. (2002). Self-evaluation, persistence, and performance following implicit rejection: The role of trait self-esteem. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28,* 926-938.

Sorokowski, P. (2010). Politicians' estimated height as an indicator of their popularity. *European Journal of Social Psychology, 40,* 1302-1309.

Spalding, L.R., Hardin, C.D. (1999). Unconscious unease and self-handicapping: Behavioral consequences of individual differences in implicit and explicit self-esteem. *Psychological Science, 10,* 535-539.

Srull, T.K. (1981). Person memory: Some tests of associative storage and retrieval models. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 7,* 440-463.

Stangor, C., McMillan, D. (1992). Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literatures. *Psychological Bulletin, 111,* 42-61.

Stasser, G. (1992). Pooling of unshared information during group discussion. W: S. Worchel, W. Wood, J. Simpson (red.), *Group processes and productivity* (s. 48-57). Newbury Park, CA: Sage.

Stasser, G., Taylor, L.A., Hanna, C. (1989). Information sampling in structured and unstructured discussions of three- and six-person groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 67-78.

Staw, B.M., Sutton, R.I., Peled, L.H. (1994). Employee positive emotion and favorable outcomes at the workplace. *Organization Science,* 5, 51-71.

Steel, P., Ones, D.S. (2002). Personality and happiness: A national level analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 83,* 767-781.

Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. *Advances in Experimental Social Psychology, 21,* 261-302.

Steele, C.M. (1997). A threat in the air. How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist, 52,* 921-933.

Steele, C.M., Josephs, R.A. (1990). Alcohol myopia: Its prized and dangerous effects. *American Psychologist, 45,* 921-933.

Steele, C.M., Liu, T.J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 5-19.

Steiner, I. (1972). *Group processes and productivity.* New York: Academic Press.

Stephan, W.G., Stephan, C.W. (1999). *Wywieranie wpływu przez grupy. Psychologia relacji,* przekł. M. Kacmajor. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Stephan, W.G., Stephan, C.W. (2000). An integrated theory of prejudice. W: S. Oskamp (red.), *Reducing prejudice and discrimination: The Claremont symposium on applied social psychology* (s. 23-45). Mahwah, NJ: Erlbaum Inc.

Stepper, S., Strack, E (1993). Proprioceptive determinants of emotional and nonemotional feelings. *Journal of Personality and Social Psychology, 64,* 211-220.

Sternberg, R.J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological Review, 93,* 119-135.

Sternberg, R.J., Weis, K. (red.) (2007). *Nowa psychologia miłości,* przekł. A. Sosenko. Taszów: Moderator.

Stice, E. (2001). A prospective test of the dual-pathway model of bulimie pathology: Mediating effects of dieting and negative affect. *Journal of Abnormal Psychology, 110,* 124-135.

Stier, D.S., Hall, J. A. (1984). Gender differences in touch: An empirical and theoretical review. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 440^459.

Stogdill, R.M. (1948). Personal factors associated with leadership: A survey of the literature. *Journal of Psychology, 25,* 35-71.

Stogdill, R.M. (1950). Leadership, membership, and organization. *Psychological Bulletin, 47,* 1-14.

Stoner, J.A.F. (1968). Risky and cautious shifts in group decisions: The influence of widely held values. *Journal of Experimental Social Psychology, 4,* 442-459.

Storms, M.D., Thomas, G.C. (1977). Reactions to physical closeness. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 412-418.

Stouffer, S.A., Suchman, E.A., DeVinney, L.C., Star, S.A., Williams, R.M. (1949). *The American soldier: Adjustment during army life* (t. 1). Princeton: Princeton University Press.

Stouten, J., de Cremer, D., van Dijk, E. (2005). All is well that ends well, at least for pro-selfs: Emotional reactions to equality violatins. *European Journal of Social Psychology, 35,* 767-783.

Strack, F., Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review, 8,* 220-247.

Strack, F., Martin, L.L., Stepper, S. (1988). Inhibiting and facilitating conditions of human smile: An unobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 768-777.

Strube, M.J., Garcia, J.E. (1981). A meta-analytic investigation of Fiedler's contingency model of leadership effectiveness. *Psychological Bulletin, 90,* 307-321.

Strykowska, M. (1992). *Psychologiczne mechanizmy zawodowego funkcjonowania kobiet.* Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.

Stiirmer, S., Snyder, M. (red.) (2010). *The psychology of prosocial behavior: Group processes intergroup relations, and helping.* London: Wiley-Blackwell.

Stiirmer, S., Snyder, M., Omoto, A.M. (2005). Prosocial emotions and helping: The moderating role of group membership. *Journal of Personality and Social Psychology, 88,* 532-546.

Stuhlmacher, A.F., Walters, A.E. (1999). Gender differences in negotiation outcome: A meta-analysis. *Personnel, 52,* 653-677.

Suh, E., Diener, E., Fujita, F. (1996). Events and subjective well-being: Only recent events matter. *Journal of Personality and Social Psychology, 70,* 1091-1102.

Suh, E., Diener, E., Oishi, S., Triandis, H.C. (1998). The shifting basis of life satisfaction judgments across cultures: Emotions versus norms. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 482-493.

Swami, V., Neto, F., Tovee, M.J., Furnham, A. (2007). Preferences for female body weight and shape in three European countries. *European Psychologist, 12,* 220-228.

Swann, W.B. Jr. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verfication. W: E.T. Higgins, R.M. Sorrentino (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (t. 2, s. 408-448). New York: Guilford Press.

Swann, W.B. Jr. (2005). The self and identity negotiation. *Interaction Studies, 6,* 69-83.

Swann, W.B. Jr. (2010). Self-verification theory. W: P. A.M. van Lange, E.T. Higgins (red.), *Handbook of theories of social psychology,* w druku.

Swann, W.B. Jr., Hixon, J., Stein-Seroussi, *A.,* Gilbert, D.T. (1990). The fleeting gleam of praise: Cognitive processes underlyingbehavioral reactions to self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 17-26.

Symons, C.S., Johnson, B.T. (1997). The self-reference effect in memory: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 121,* 371-394.

Sypeck, M.F., Gray, J.J., Ahrens, A.H. (2004). No longer just a pretty face: Fashion magazines' depictions of ideal female beauty from 1959 to 1999. *International Journal of Eating Disorders, 36,* 342-347.

Szacki, J. (2001). Nacjonalizm. W: A. Jasińska-Kania (red.), *Trudne sąsiedztwa. Z socjologii stosunków międzynarodowych* (s. 27-36). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Szczęśniak, M. (2008). „Nie sama woda mnie ocaliła, lecz moc rąk, które ją. podały": przedmiotowo-podmiotowa perspektywa wdzięczności. W: A. Błachnio, A. Przepiórka (red.), *Bliżej emocji II* (s. 33-47). Lublin: Wydawnictwo KUL.

Szmajke, A. (1995). Popularność w grupie a styl autoprezentacji. *Psychologia Wychowawcza, 5,* 385-393.

Szmajke, A. (1999). *Autoprezentacja. Maski, pozy, miny.* Olsztyn: Ursa Consulting.

Szmajke, A. (2004). Proporcja talia/biodra czy ramiona/biodra? Anatomiczne wyznaczniki atrakcyjności męskiej sylwetki w procesie doboru płciowego. *Studia Psychologiczne, 42,* 107-117.

Szmajke, A., Bąk, P., Adamus, E. (2004). Relikty kultury honoru w mentalności Polaków. *Czasopismo Psychologiczne, 10,* 7-21.

Sztompka, P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa.* Kraków: SIW Znak.

Szuster, A. (2005). *W poszukiwaniu źródeł i uwarunkowań ludzkiego altruizmu.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Szymków, A., Wojciszke, B., Baryła, W. (2003). Psychologiczne funkcje narzekania. *Czasopismo Psychologiczne,* 9, 47-64.

Szynkiewicz, E. (2001). *Obiektywne i subiektywne predyktory różnych aspektów satysfakcji z pracy.* Niepublikowana praca doktorska. Gdańsk: Uniwersytet Gdański.

Śpiewak, S. (2003). Dlaczego zatrzaśnięcie drzwi przed nosem skłania nas do uległości? Przegląd badań nad techniką door-in-the-face. *Studia Psychologiczne, 41,* 173-190.

Śpiewak, S., Kossowska, M. (red.) (2008). Eksperymentalne metody badania zjawisk społecznych. Numer tematyczny kwartalnika *Psychologia Społeczna,* t. 3,*1*.

Tafarodi, R.W., Milne, A.B. (2002). Decomposing global self-esteem. *Journal of Personality, 74,* 443-483.

Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of predjudice. *Journal of Social Issues, 25,* 79-97.

Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology.* Cambridge: Cambridge University Press.

Tajfel, H., Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. W: W.G. Austin, S. Worchel (red.), *Psychology of intergroup relations* (s. 33-47). Monterey, CA: Brooks/Cole.

Tajfel, H., Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. W: S. Worchel, W.G. Austin (red.), *The psychology of intergroup relations* (s. 7-24). Chicago: Nelso-Hall.

Tanford, S., Penrod, S. (1984). Social influence model: A formal integration of research on majority and minority influence process. *Psychological Bulletin, 95,*189-225.

Tangney, J.P., Baumeister, R.F., Boone, A.L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality, 72,* 271-324.

Tangney, J.P., Dealing, R.L. (2002). *Shame and guilt.* New York: Guilford.

Taras, V., Kirkman, B.L., Steel, P. (2010). Examining the impact of *Culture's Consequences*: A three-decade multilevel, meta-analytic review of Hofstede's cultural value dimensions. *Journal of Applied Psychology, 95,* 405-439.

Taylor, S.E., Fiske, S.T. (1978). Salience, attention and attribution: Top of the head phenomena. *Advances in Experimental Social Psychology, 11,* 249-288.

Teger, A.I. (1980). *Too much invested to quit.* New York: Pergamon Press.

Terman, L.M., Miles, C.C. (1936). *Sex and personality.* New York: McGraw-Hill.

Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 21,* 181-227.

Tesser, A., Campbell, J., Smith, M. (1984). Friendship choice and performance: Self-evaluation maintenance in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 561-574.

Tesser, A., Crepaz, N., Collins, J.C., Cornell, D., Beach, S.R. (2000). Confluence of self-esteem regulation mechanisms: On integrating the self-zoo. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26,* 1476-1489.

Tesser, A., Felson, R.B., Suls, J.M. (red.) (2004). *Ja i tożsamość,* przekł. A. Karolczak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Tesser, A., Paulhus, D. (1983). The definition of self: Private and public self evaluation maintenance strategies. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 672-682.

Tetlock, P.E. (1981). Pre to postelection shifts inpresidential rethoric: Cognitive adjustment or impression management. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 207-213.

Tetlock, P.E. (2002). Social functionalist frameworks for judgment and choice: Intuitive politicians, theologians and prosecutors. *Psychological Review, 109,* 451-471.

Thibaut, J.W., Strickland, L.H. (1956). Psychological set and social conformity. *Journal of Personality, 25,*115—129.

Thibaut, J.W., Walker, L. (1975). *Procedural justice: A psychological analysis.* Hillsdaled, NJ: Erlbaum.

Thoma, S.J. (1986). Estimating gender differences in the comprehension and preference of moral issues. *Developmental Review, 6,* 165-190.

Thomas, J.R., French, K.E. (1985). Gender differences across age in motor performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 98,* 260-282.

Thompson, L., Hrebec, D. (1996). Lose-lose agreements in interdependent decision making. *Psychological Bulletin, 120,* 396-409.

Thompson, L., Nadler, J. (2002). Negotiating via information technology: Theory and application. *Journal of Social Issues, 58,* 109-124.

Thompson, W.C., Cowan, C.L., Rosenhan, D.L. (1980). Focus of attention mediates the impact of negative affect on altruism. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 291-300.

Thomson, J.J. (1990). *The realm of rights.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Thorisdottir, H., Jost, J.T., Liviatan, I., Shrout, P.E. (2007). Psychological needs and values underlying left-right political orientation: Cross national evidence from Eastern and Western Europe. *Public Opinion Quarterly, 71,* 175-203.

Tice, D.M. (1992). Self-concept change and self-presentation: the looking glass self is also a magnifying glass. *Journal of Personality and Social Psychology, 63,*435-451.

Tickle-Dengen, L., Rosenthal, L. (1990). The nature of rapport and its non-verbal correlates. *Psychological Inquiry, 1,* 324-329.

Tiedens, L.Z. (2001). Anger and advancement versus sadness and subjugation: The effect of negative emotion expression on social status conferral. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 86-94.

Tiedens, L.Z., Fragale, A.R. (2003). Power moves: Complementarity in dominant and submissive nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 558-568.

Tiedens, L.Z., Unzueta, M.M., Young, M.J. (2007). An unconscious desire of hierarchy? The motivated perception of dominance complementarity in task partners. *Journal of Personality and Social Psychology, 93,* 402-414.

Titkow, A. (red.) (2003). *Szklany sufit. Bariery i ograniczenia karier kobiet.* Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.

TNS OBOP (2001). *Kocha się raz?...* Komunikat z badań na próbie ogólnopolskiej, http://www.transglobal.pl/archive-reprt/id/441/.

TNS OBOP (2004). *Jesteśmy atrakcyjne, ale...* Informacja prasowa o badaniu Z. Izdebskiego zrealizowanym przez TNS OBOP na zlecenie KC ds. AIDS, http://transglobal.pl/2004-03/wid/406.

Todorov, A. (2009). Evaluating faces on social dimensions. W: A. Todorov, S.T. Fiske, D. Prentice (red.), *Social neuroscience: Toward understanding the underpinnings of the social mind.* New York: Oxford University Press, w druku.

Todorov, A., Pakrashi, M., Oosterhof, N.N. (2009). Evaluating faces on trustworthiness after minimal time exposure. *Social Cognition, 27,* 813-833.

Tonnies, F. (2006). *Wspólnota i stowarzyszenie. Rozprawa o komunizmie i socjalizmie jako empirycznych formach kultury,* przekł. N. Łukasiewicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Torelli, C.J., Kaikati, A.M. (2009). Values as predictors of judgments and behaviors: The role of abstract and concrete mindsets. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 231-247.

Tourangeau, R., Smith, T.W., Rasinski, K.A. (1997). Motivation to report sensitive behaviors on surveys: Evidence from a bogus pipeline experiment. *Journal of Applied Social Psychology, 27,* 209-222.

Traut-Mattausch, E., Schulz-Hardt, S., Greitemeyer, T., Frey, D. (2004). Expectancy confirmation in spite of disconfirming evidence: The case of price increases due to the introduction of the Euro. *European Journal of Social Psychology, 34,* 739-760.

Triandis, H.C., Gelfand, M. (1998). Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 118-128.

Trivers, R.L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology, 46, 35-37.*

Trivers, R.L. (1972). Parental investment and sexual selection. W: B. Campbell (red.), *Sexual selection and the descent of man: 1871-1971* (s. 136-179). Chicago: Aldine-Alberton.

Trope, Y., Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review, 110,* 403-421.

Trzebińska, E. (1998). *Dwa wizerunki własnej osoby: Kliniczne i empiryczne studia nad tożsamością.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Trzesniewski, K.H., Donnellan, M.B., Moffitt, T.E., Robins, R.W., Poulton, R., Caspi, A. (2006). Low self-esteem during adolescence predicts poor health, criminal behavior, and limited economic prospects during adulthood. *Developmental Psychology, 42,* 381-390.

Turiel, E. (1983). *The development of social knowledge: Morality and convention.* Cambridge, Cambridge University Press.

Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D., Wetherell, M. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory.* Oxford, England: Basil Blackwell.

Turner, M.E., Pratkanis, A.R., Probasco, P., Leve, C. (1992). Threat, cohesion, and group effectiveness: Testing a social identity maintenance perspective on groupthink. *Journal of Personality and Social Psychology, 63,* 781-796.

Tversky, A., Kahneman, D. (2004). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. W: S. Eldar (red.), *Preference, belief and similarity. Selected writings by Amos Tversky* (s. 673-702). Cambridge, MA: MIT Press.

Twenge, J.M. (2001). Changes in women's assertiveness in response to status and roles: A cross-temporal meta--analysis, 1931-1993. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 133-145.

Twenge, J.M., Baumeister, R.F., DeWall, C.N., Ciarocco, N.J., Bartels, J.M. (2007). Social exclusion decreases prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 56-66.

Twenge, J.M., Baumeister, R.F., Tice, D.M., Stucke, T.S. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 1058-1069.

Tyszka, T. (1998). Jasne strony rywalizacji. *Przegląd Psychologiczny, 41,* 201-212.

Tyszka, T. (1999). *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Uleman, J.S., Newman, L.S., Moskowitz, G.B. (1996). People as spontaneous interpreters: Evidence and issues from a spontaneous trait inference. *Advances in Experimental Social Psychology, 28,* 211-279.

Utz, S. (2004). Self-construal and cooperation: Is the interdependent self more cooperative than independent self? *Self and Identity, 3,*177-190.

Uziel, L. (2007). Individual differences in the social facilitation effects: A review and meta-analysis. *Journal of Research in Personality, 41,* 579-601.

Vallacher, R.R., Nowak, A. (2007). Dynamical social psychology: Finding order in the flow of human experience. W: A.W. Kruglanski, E.T. Higgins (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (wyd. 2, s. 734-758). New York: Guilford Press.

Vallacher, R.R., Wegner, D.M. (1987). What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review, 94,* 3-15.

Van Baaren, R.B., Holland, R.W., Kawakami, K., van Knippenberg, A. (2004). Mimicry and prosocial behavior. *Psychological Science, 15,* 71-74.

Van Baaren, R.B., Holland, R.W., Steenaert, B., van Knippenberg, A. (2003). Mimicry for money: Behavioral consequences of imitation. *Journal of Experimental Social Psychology, 39,* 393-398.

VanDellen, M.R., Campbell, W.K., Hoyle, R.H., Bradfield, E.K. (2010). Compensating, resisting and breaking: A meta-analytic examination of reactions to self-esteem threat. *Personality and Social Psychology Review, 15,* 51-74.

Van Dijk, M., de Cremer, D., Handgraaf, M.J. (2004). Social value orientations and the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology, 40,* 697-707.

Van Dijk, M., Poppe, M. (2006). Striving for personal power as a basis for social power dynamics. *European Journal of Social Psychology, 36,* 537-556.

Van Hiel, A., Duriez, B., Kossowska, M. (2006). The presence of left-wing authoritarianism in Western Europe and its relationship with conservative ideology. *Political Psychology, 27,* 769-793.

Van Kleef, G.A., de Dreu, C.K.W., Manstead, A.S.R. (2004). The interpersonal effects of anger and happiness in negotiations. *Journal of Personality and Social Psychology, 86,* 57-76.

Van Kleef, G.A., de Dreu, C.K.W., Pietroni, D., Manstead, A.S.R. (2006). Power and emotion in negotiation: Power moderates the interpersonal effects of anger and happiness on concession making. *European Journal of Social Psychology, 36,* 557-581.

Van Kleef, G.A., Oveis, C., van der Lowe, I., LuoKogan, A., Goetz, J., Keltner, D. (2008). Power, distress, and compassion. Turning a blind eye to the suffering of others. *Psychological Science, 19,* 1315-1322.

Van Knippenberg, A., Dijksterhuis, A. (2000). Social categorization and stereotyping: A functional perspective. *European Review of Social Psychology, 11,* 249-254.

Van Lange, P.A.M. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology,* 77, 337-349.

Van Lange, P.A.M. (2000). Beyond self-interest: A set of propositions relevant to interpersonal orientations. *European Review of Social Psychology, 11,*297-330.

Van Lange, P.A.M., Kuhlman, D.M. (1994). Social value orientations and impressions of partner honesty and intelligence: A test of the might over morality effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 126-141.

Van Leeuwen, M.L., Macrae, C.N. (2004). Is beautiful always good? Implicit benefits of facial attractiveness. *Social Cognition, 22,* 637-649.

Van Vugt, M. (2006). Evolutionary origins of leadership and followership. *Personality and Social Psychology Review, 10,* 354-371.

Van 'T Riet, J., Reiter, R.A.C., Werrij, M.Q., Candel, M.J.J.M., de Vries, H. (2010). Distinct pathways to persuasion: The role of affect in message framing effects. *European Journal of Social Psychology, 40,* 1261-1276.

Veenhoven, R. (2008). Healthy happiness: Effect of happiness on physical health and the consequences for preventive health care. *Journal of Happiness Studies, 9,* 449-469.

Verplanken, B., Holland, R.W. (2002). Motivated decision making: Effects of activation and self-centrality of values on choices and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 82,*434-447.

Vohs, K.D., Heatherton, T.F. (2001). Self-esteem and threats to self: Implications for self-construals and interpersonal perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 1103-1118.

Vohs, K.D., Mead, N.L., Goode, M.R. (2006). The psychological consequences of money. *Science, 314,* 1154—1156.

Voyer, D., Postma, A., Brake, B., Imperato-McGinley, J. (2007). Gender differences in object location memory: A metaanalysis. *Psychonomic Bulletin and Review, 14,* 23-38.

Voyer, D., Voyer, S., Bryden, N.P. (1995). Magnitude of sex differences in spatial abilities: A meta-analysis and consideration of critical variables. *Psychological Bulletin, 117,* 250-270.

Wade, N.G., Johnson, C.V., Meyer, J.E. (2008). Understanding concerns about interventions to promote forgiveness: A review of the literature. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training, 45,* 88-102.

Wallis, R., Kleinke, C.L. (1995). Acceptance of external versus internal excuses by an externally or internally oriented audience. *Basic and Applied Social Psychology, 17,* 411-420.

Walster, E., Walster, G.W., Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research.* Boston: Allyn and Bacon.

Walters, A.E., Stuhlmacher, A.F., Meyer, L.L. (1998). Gender and negotiator competitiveness: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 76,* 1-29.

Walther, E. (2002). Guilty by mere association: Evaluative conditioning and the spreading attitude effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 82,* 919-934.

Weary, G., Williams, J.P. (1990). Depressve self-presentation: Beyond self-handicapping. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 892-898.

Weber, B., Hertel, G. (2007). Motivation gains of inferior group memebers: A meta-analytical review. *Journal of Personality and Social Psychology, 93,* 973-993.

Weber, J.M., Kopelman, S., Messick, D.M. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying the logic of appropriateness. *Personality and Social Psychology Review, 8,* 281-307.

Weber, J.M., Murnighan, J.K. (2008). Suckers or saviors? Consistent contributors in social dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology, 95,* 1340-1353.

Weber, M. (1994). *Etyka protestancka a duch kapitalizmu,* przekl. J. Miziński. Lublin: Tekst.

Webster, D.M., Kruglanski, A.W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 1049-1062.

Wegner, D.M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review, 101,* 34-52.

Wei, M., Russell, D.W., Mallinckrodt, B., Vogel, D.L. (2007). The Experiences in Close Relationship Scale (ECR)-Short Form: Reliability, validity, and factor structure. *Journal of Personality Assessment, 88,* 187—204.

Weigl, B. (1999). *Stereotypy i uprzedzenia etniczne u dzieci i młodzieży. Studium empiryczne.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Weigl, B., Maliszkiewicz, B. (1998). *Inni to także my. Program edukacji wielokulturowej w szkole podstawowej.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion.* New York: Springer Verlag.

Weiner, B. (2005). *Social motivation, justice, and the moral emotions: An attributional approach.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Weinstein, N., Ryan, R.M. (2010). When helping helps: Autonomus motivation for prosocial behavior and its influence on well-being for the helper and recipient. *Journal of Personality and Social Psychology, 98,* 222-244.

Wenzel, M. (2004). An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology, 25,* 213-228.

Wheatley, T., Haidt, J. (2005). Hypnotic disgust makes moral judgments more severe. *Psychological Science, 16,* 780-784.

Wheeler, S.C., DeMarree, K.G., Petty, R.E. (2007). Understanding the role of the self in prime-to-behavior effects: The active self-account. *Personality and Social Psychology Review, 11,* 234-261.

Whitley, B.E., Nelson, A.B., Jones, C.J. (1999). Gender differences in cheating attitudes and classroom cheating behaviour: A meta-analysis. *Sex Roles, 41,* 657-677.

Wichman, H. (1970). Effects of isolation and communiaction on cooperation in two-person games. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 114-120.

Wicker, A.W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues, 25,* 41-78.

Wieczorkowska, G. (1998). *Inteligencja motywacyjna: skuteczne strategie wyboru celu i sposobu działania.* Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Studiów Społecznych UW.

Wieczorkowska, G., Bumstein, E. (1999). Adapting to the transition from socialism to capitalism in Poland: The role of screening strategies in social change. *Psychological Science, 10,* 98-105.

Wieczorkowska, G., Bumstein, E. (2000). Monitoring adaptation to social change: Research at the Institute for Social Studies. W: J. A. Bargh, D.K. Apsley (red.), *Unraveling the complexities of social life* (s. 155-172). Washington, DC: American Psychological Association.

Wigboldus, D.H.J., Douglas, K. (2007). Language, stereotypes and intergroup relations. W: K. Fiedler (red.), *Social communication* (s. 79-106). New York: Psychology Press.

Wiggins, J.S., Wiggins, N., Conger, J.C. (1968). Correlates of heterosexual somatic preference. *Journal of Personality and Social Psychology, 10,* 82-90.

Wildschut, T., Insko, C.A. (2007). Explanations of interidividual-intergroup discontinuity: A review of the evidence. *European Review of Social Psychology, 18,* 175-211.

Wilder, D.A. (1977). Perception of groups, size of opposition, and social influence. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 253-268.

Wilke, H., van Knippenberg, A. (1996). Group performance. W: M. Hewstone, W. Stroebe, G.M. Stephenson (red,), *Introduction to social psychology: An European perspective* (wyd. 2, s. 315-349). Oxford: Blackwell.

Williams, J.E., Best, D.L. (1990). *Measuring sex stereotypes: A multination study* (wyd. 2). Newbury Park, CA: Sage.

Williams, K.D., Jarvis, B. (2006). Cyberball: A program for use in research on interpersonal ostracism and acceptance. *Behavior Research Methods, 38,* 174-180.

Williams, L.E., Bargh, J.A. (2008). Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth. *Science, 322,* 606-607.

Willis, J., Todorov, A. (2006). First impressions. Making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science, 17,* 592-598.

Wills, C. (1993). *The runaway brain. The evolution of human uniqueness.* New York: BasicBooks.

Wills, T.A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin, 90,* 245-271.

Wills, T.A. (1991). Similarity and self-esteem in downward comparison. W: J.M. Suls, T.A. Wills (red.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (s. 51-78). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wills, T.A. (1992). The helping process in the context of personal relationships. W: S. Spacapan, S. Oskamp (red.), *Helping and being helped in the real world* (s. 17-48). Newbury Park, CA: Sage.

Wilson, K., Gollaois, C. (1993). *Assertion and its social context.* New York: Pergamon Press.

Wilson, T.D., Dunn, E.W. (2004). Self-knowledge: Its limits, value, and potential for improvement. *Annual Review of Psychology, 55,* 493-518.

Wilson, T.D., Gilbert, D.T. (2003). Affective forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology, 35,* 345-411.

Wilson, T.D., Gilbert, D.T. (2008). Explaining away. A model of affective adaptation. *Perspectives on Psychological Science, 3,* 370-380.

Wilson, T.D., Schooler, J.W. (1991). Thinking too much: Introspection can reduce the quality of of preferences and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 181-192.

Winkielman, P. (2008). Psychologia społeczna i neuronauka. Dominacja, separacja czy satysfakcjonujący związek? *Psychologia Społeczna,* t. 3 ,*1,* 11-22.

Winkielman. P., Cacioppo, J.T. (2001). Mind at ease puts a smile on the face: Psychophysiological evidence the processing facilitation elicits positive affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 989-1000.

Winkielman, P., Halberstadt, J., Fazendeiro, T., Catty, S. (2006). Prototypes are attractive because they are easy on the mind. *Psychological Science, 1*7, 799-806.

Winkielman, P., Knauper, B., Schwarz, N. (1998). Looking back at anger: Reference periods change the interpretation of (emotion) frequency questions. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 719-728.

Wisneski, D.C., Lytle, B.L., Skitka, L.J. (2009). Gut reactions. Moral conviction, religiosity, and trust in authority. *Psychological Science, 20,* 1059-1063.

Wittenbaum, G.M., Hubbell, A.P., Zuckerman, C. (1999). Mutual enhancement: Toward understanding of the collective preference for shared information. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 967-978.

Wojciszke, B. (1984). Skala Pragmatyzmu - treść i charakterystyka psychometryczna. *Przegląd Psychologiczny,* 27,717-735.

Wojciszke, B. (1986). *Struktura ja, wartości osobiste i zachowanie.* Wrocław: Ossolineum.

Wojciszke, B. (1991). *Procesy oceniania ludzi.* Poznań: Nakom.

Wojciszke, B. (1994a). Inferring interpersonal attitudes: Hypotheses and the information-gathering process. *European Journal of Social Psychology, 24,* 383-401.

Wojciszke, B. (1994b). Multiple meanings of behavior: Construing actions in terms of competence or morality. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 222-232.

Wojciszke, B. (1995). Mierzenie miłości - skale namiętności, intymności i zobowiązania. *Przegląd Psychologiczny, 38,* 215-234.

Wojciszke, B. (2002a). Autopromocja i autodeprecjacja: kwestionariusz stylów autoprezentacji. *Psychologia Jakości Życia, 1,* 145-171.

Wojciszke, B. (2002b). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej,* seria Wykłady z Psychologii, t. 8. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Wojciszke, B. (2002c). From the first sight to the last breath: A six-stage model of love. *Polish Psychological Bulletin, 33,* 15-25.

Wojciszke, B. (red.) (2002d). *Kobiety i mężczyźni. Odmienne spojrzenia na różnice.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B. (2003). Skale regulacji nastroju. W: M. Marszał-Wiśniewska, T. Klonowicz, M. Fajkowska-Stanik (red.), *Psychologia różnic indywidualnych* (s. 163-179). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B. (2004). Systematycznie Modyfikowane Autoreplikacje: logika programu badań empirycznych w psychologii. W: J. Brzeziński (red.), *Metodologia badań psychologicznych. Wybór tekstów* (s. 44—60). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Wojciszke, B. (2007). Przekonania delegitymizujące porządek społeczny w Polsce. W: J.M. Brzeziński (red.), *Psychologia. Między teorią, metodą a praktyką* (s. 317-332). Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.

Wojciszke, B. (2009). *Psychologia miłości.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B. (2010). *Sprawczość i wspólnotowość. Podstawowe wymiary spostrzegania społecznego.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B., Abele, A.E. (2008). The primacy of communion over agency and its reversals in evaluations. *European Journal of Social Psychology, 38,* 1139-1147.

Wojciszke, B., Abele, A.E. (2011). Culture, self-construal, and agency versus communion as predictors of self-esteem. Maszynopis złożony do druku.

Wojciszke, B., Abele, A., Baryła, W. (2009). Two dimensions of interpersonal attitudes: Liking depends on communion, respect depends on agency. *European Journal of Social Psychology, 39,* 973-990.

Wojciszke, B., Baryła, W. (2000). Potoczne rozumienie moralności: pięć kodów etycznych i narzędzie ich pomiaru. *Przegląd Psychologiczny, 43,* 395-421.

Wojciszke, B., Baryła, W. (2001). Zróżnicowanie reakcji kobiet i mężczyzn na zdradę emocjonalną i seksualną. *Kolokwia Psychologiczne, 9,* 89-114.

Wojciszke, B., Baryła, W. (2005a). Kultura narzekania, czyli o psychicznych pułapkach ekspresji niezadowolenia. W: M. Drogosz (red.), *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają* (s. 35-68). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B., Baryła, W. (2005b). Skale do pomiaru nastroju i sześciu emocji. *Czasopismo Psychologiczne, 11,* 31-47.

Wojciszke, B., Baryła, W. (2006). Perspektywa sprawcy i odbiorcy w spostrzeganiu siebie i innych. *Psychologia Społeczna, 1,* 9-32.

Wojciszke, B., Baryła, W., Abele, A.E., Parzuchowski, M., Sobiczewska, P., Szymków, A. (2011). Self-esteem is dominated by agency over communion. *European Journal of Social Psychology,* w druku.

Wojciszke, B., Baryła, W., Downar, A. (2002). Preferencje mężczyzn i kobiet związane z wyborem partnera w świetle analiz ogłoszeń matrymonialnych. *Czasopismo Psychologiczne, 8,* 113-120.

Wojciszke, B., Baryła, W., Różycka, J. (2009). Wiara w życie jako grę o sumie zerowej. W: U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej* (s. 179-188). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Wojciszke, B., Baryła, W., Szymków-Sudziarska, A., Kowalczyk, K., Parzuchowski, M. (2009). Saying is experiencing: Affective consequences of complaining and affirmation. *Polish Psychological Bulletin, 40,* 74-84.

Wojciszke, B., Bazińska, R., Jaworski, M. (1998). On the dominance of moral categories in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24,* 1245-1257.

Wojciszke, B., Brycz, H., Borkenau, P. (1993). Effects of information content and evaluative extremity on positivity and negativity biases. *Journal of Personality and Social Psychology, 64,* 327-336.

Wojciszke, B., Dowhyluk, M. (2003). Emotional responses toward own and others' behavioural acts related to competence and morality. *Polish Psychological Bulletin, 34,* 143-151.

Wojciszke, B., Dowhyluk, M. (2006). Immorality of success: When legitimization does not work. *Polish Psychological Bulletin, 37,* 213-220.

Wojciszke, B., Grzelak, J. (1995). Poczucie krzywdy Polaków: wzorce przeżywania, determinanty i konsekwencje. W: A. Biela, J. Brzeziński, T. Marek (red.), *Społeczne, eksperymentalne i metodologiczne konteksty procesów poznawczych człowieka* (s. 31-57). Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.

Wojciszke, B., Pieńkowski, R., Krzykowski, G. (1995). Polska norma negatywnego myślenia o świecie społecznym. *Kolokwia Psychologiczne, 4,* 23-411.

Wojciszke, B., Różycka, J., Baryła, W. (2009). *Belief in Life as a Zero-Sum Game: A conviction of losers.* Maszynopis niepublikowany.

Wojciszke, B., Strużyńska-Kujałowicz, A. (2007). Power influences self-esteem. *Social Cognition, 25,* 510-532.

Wojciszke, B., Szlendak, M. (2010). Skale do pomiaru orientacji sprawczej i wspólnotowej. *Psychologia Społeczna, 1,* 57-69.

Wojciszke, B., Szymków, A. (2003). Emotions related to others' competence and morality. *Polish Psychological Bulletin, 34,* 135-142.

Wood, W., Eagly, A.H. (2002). A cross-cultural analysis of the behaviour of women and men: Implications for the origins of sex differences. *Psychological Bulletin, 128,* 699-727.

Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J.A., Busceme, S., Blackstone, T. (1994). Minority influence: A meta-analytical review of social influence processes. *Psychological Bulletin, 115,* 323-345.

Wood, W., Rhodes, N., Whelan, M. (1989). Sex differences in positive well-being: A consideration of emotional style and marital status. *Psychological Bulletin, 106,* 249-264.

Worchel, P., McCromick, B. (1963). Self-concept and dissonance-reduction. *Journal of Personality, 31,* 588-599.

Worchel, S., Lee, J., Adewole, A. (1975). Effects of supply and demand on ratings of object value. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 906-914.

Worthington, E.L. Jr. (red.) (2005). *Handbook of forgiveness*. New York: Brunner-Routledge.

Wortman, C.B., Brehm, J.W. (1975). Responses to uncontrollable outcomes: An integration of reactance theory and the learned helplessness model. *Advances in Experimental Social Psychology, 8,* 277-336.

Wójcik, A., Cisłak, A. (2011). Lewica i prawica: uwarunkowania autoidentyfikacji politycznych w krajach Europy Wschodniej i Zachodniej. W: A. Jasińska-Kania (red.), *Przemiany wartości społeczeństwa polskiego w jednoczącej się Europie.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, w przygotowaniu.

Wróbel, M. (2008). O transferze emocji i nastrojów między ludźmi - mechanizm i psychologiczne wyznaczniki zarażenia afektywnego. *Psychologia Społeczna, 3,* 210-230.

Yakimovitch, D., Saltz, E. (1971). Helping behavior: The cry for help. *Psychonomic Science, 23,* 427-428.

Yamagishi, T. (1998). *Trust and social intelligence. The evolutionary game of mind and society*. Tokyo: University of Tokyo Press.

Ybarra, O., Chan, E., Park, H., Bumstein, E., Monin, B., Stanik, C. (2008). Life's recurring challenges and the fundamental dimensions: An integration and its implications for cultural differences and similarities. *European Journal of Social Psychology, 38,*1083-1092.

Yzerbyt, V.Y., Corneille, O., Estrada, C. (2001). The interplay of subjective essentialism and entitativity in the formation of stereotypes. *Personality and Social Psychology Review, 5,* 141-155.

Yzerbyt, V.Y., Demoulin, S. (2010). Intergroup relations. W: S.T. Fiske, D.T. Gilbert, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5, t. 2, s. 1024-1083). New York: John Wiley and Sons.

Yzerbyt, V. Y., Dumont, M., Wigboldus, D., Gordijn, E. (2003). I feel for us: The impact of categorization and identification on emotions and action tendencies. *British Journal of Social Psychology, 42,* 533-549.

Zajonc, R.B. (1965). Social facilitation. *Science, 149,* 269-274. Wydanie polskie: R.B. Zajonc (1983). Facylitacja społeczna. W: W.E. Scott, Jr., L.L. Cummings (red.), *Zachowanie człowieka w organizacji* (s. 133-142), przekł. B. Czarniawska et al. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Zajonc, R.B. (1980a). Compresence. W: P.B. Paulus (red.), *Psychology of group influence* (s. 35-60). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zajonc, R.B. (1980b). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist, 35,* 151-175. Wydanie polskie: R.B. Zajonc (1985). Uczucia a myślenie: nie trzeba się domyślać, by wiedzieć, co się woli. *Przegląd Psychologiczny, 28,* 27-72.

Zajonc, R.B., Adelmann, P.K., Murphy, S.T., Niedenthal, P.M. (1987). Convergence in the physical appearance of spouses. *Motivation and Emotion, 4,* 335-346.

Zajonc, R.B., Heingartner, A., Herman, E.M. (1969). Social enhancement and impairment of performance in the cockroach. *Journal of Personality and Social Psychology, 13,* 83-92.

Zak, P.J., Kurzban, R., Mitzner, W.T. (2005). Oxytocin mediates interpersonal trust in humans. *Hormones and Behavior, 48,* 522-527.

Zakrzewski, J., Strzałkowska, A. (1989). Dyspozycyjna koncentracja na sobie: teoria i pomiar. W: R.Ł. Drwal (red.), *Techniki kwestionariuszowe* w *diagnostyce psychologicznej* (s. 189-210). Lublin: Uniwersytet im. M. Curie-Skłodowskiej.

Zanna, M., Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 703-709.

Zhang, L., Baumeister, R.F. (2006). Your money or your self-esteem: Threatened egotism promotes costly entrapment in losing endeavors. *Personality and Social Psychology Bulletin, 32,* 881-893.

Zhong, C.B., Bohns, V.K., Gino, F. (2010). Good lamps are the best police: Darkness increases dishonesty and self-interested behavior. *Psychological Science, 21,* 311-314.

Zhong, C.B., Liljenquist, K. (2006). Washing away your sins: Threatened morality and physical cleansing. *Science, 313,* 1451-1452.

Zillmann, D. (1979). *Hostility and aggression.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zillmann, D. (1987). Cognition-excitation interdependencies in aggressive behavior. *Aggressive Behavior, 14,* 51-64.

Zillmann, D. (2003). Theory of affective dynamics. W: J. Bryant, D. Roskos-Ewoldsen, J. Cantor (red.), *Communication and emotion: Essays in honor of Dolf Zillmann* (s. 533-567). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Zillmann, D., Cantor, J.R. (1977). Affective responses to the emotions of a protagonist. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 155-165.

Zimbardo, P. (1969). The human choice: Individuation, reason and order vs. deindividuation, impulse and chaos. W: W.J. Arnold, D. Levine (red.), *Nebraska Symposium on Motivation* (t. 17, s. 237-307). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

Zimbardo, P. (2008). *Efekt Lucyfera. Dlaczego dobrzy ludzie czynią zło?,* przekł. A. Cybulko. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Zitek, E.M., Jordan, A.H., Monin, B., Leach, F.R. (2010). Victim entitlement to behave selfishly. *Journal of Personality and Social Psychology, 98,* 245-255.

Zou, X., Tam, K.P., Morris, M.W., Lee, S.L., Lau, I.Y.M., Chiu, C.Y. (2009). Culture as common sense: Perceived consensus versus personal beliefs as mechanisms of cultural influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 97,* 579-597.

Żemojtel-Piotrowska, M. (2009). *Narzekanie i roszczeniowość a postrzeganie świata społecznego.* Gdańsk: Wydawnictwa Uniwersytetu Gdańskiego.

Inek-ki

Adaptacja - 38,163, 253, 254, 263, 273, 274, 350, 357, 375, 376, 377, 512, 529, 581
Afekt negatywny - 250, 309
Afekt pozytywny - 46, 250, 271, 272
Afektywno-wzmocnieniowy model atrakcyjności - 310, 324, 529
Agresja - 373
  instrumentalna (proaktywna) - 375, 399, 529
  kontrola - 391
  między grupowa - 476
  przeniesiona - 378, 393, 399, 541
  teorie - 374
  wroga (reaktywna) - 375, 399, 529
  wyznaczniki indywidualne - 381
  wyznaczniki sytuacyjne - 383
Akomodacja - 65, 71, 189, 529
Aktywizacja wiedzy - 75, 96
Alkohol-390
Altruizm - 153, 154, 231, 357, 368, 369, 374, 544, 576, 586, 591, 596
  wzajemny - 359, 360
Analiza archiwalna - 43, 281, 529
Androcentryzm - 509, 528, 529
Androgynia - 528, 529
Anonimowość - 210, 392,
Anoreksja - 306, 528, 529
Asertywne taktyki autoprezentacji - 150, 169, 173, 529
Asertywność - 93, 276, 296,299, 419
Asymetria atrybucji aktora i obserwatora - 138, 148
Asymetria nakładów rodzicielskich - 107, 326, 545
Asymetria stereotypów płci - 502, 507, 528
Asymilacja-63, 65, 71, 72, 81, 84, 85, 86, 95, 96, 147, 322, 490
„A to nie wszystko" - 276, 293, 299, 530
Atrakcyjność - 299
  fizyczna - 35, 301, 307, 309, 324, 330
  interpersonalna - 301, 321, 324, 530
  następstwa - 319
  wyznaczniki - 310
Atrybucje
  teorie - 132
  deformacje - 134, 178, 488, 500
Atrybucyjny model współzmienności - 148
Autoafirmacja - 46, 175, 180, 186, 187, 189, 190, 198, 199, 441,530
Autokategoryzacja - 158, 450, 451, 472, 473, 474, 544
Autokoncentracja - 162, 163, 173, 188, 210, 260, 367, 390, 530, 542
Automatyczne przetwarzanie informacji - 77, 95, 96, 530
Autoprezentacja - 163
Autopromocja - 166, 169, 170, 171, 172, 173, 530, 601
Autopromocja przez skojarzenie - 166, 170, 173, 530
Autorytaryzm - 97, 107, 108, 109, 110, 117, 122, 123,453,530, 533
Autorytaryzm prawicowy - 108, 109, 110
Autorytet - 225, 232, 249
Autoschemat- 150, 151, 173, 530

Auto weryfikacja - 172, 183, 188,198, 199, 507, 508, 530, 535
Awersja do ryzyka - 273, 274

Badania
korelacyjne - 17, 33, 36, 42, 43, 429, 483, 530
panelowe - 255, 258, 270,274
podstawowe - 43, 530
BATNA-417,418,424, 530
Bezradność intelektualna - 45, 58, 59, 71, 593
Bezwiedny egotyzm-301, 311, 312, 324, 531
Błąd nadużycia schematu - 83, 96
Błąd próby-28, 43, 531
BMI-304, 305, 306, 324,531
Ból - 17, 40, 51,121,225, 230, 243, 279, 280, 296, 299, 337, 346, 348, 355, 375, 387, 393
Burza mózgów - 421,467, 469, 470, 474, 531
Bytowość grupy - 453, 454,458, 474, 531

Cel-45
Centralny tor perswazji - 214, 215, 224, 531
Chroniczna dostępność - 76, 96
Ciemna trójka - 107, 123, 531
Cienkie plastry zachowania - 132, 148
Cykl miesięczny - 307, 330
Cynizm-97, 98, 102, 103, 108, 122, 123
Czystość - 218, 224, 225, 227, 233, 234, 242, 248, 249

Decyzyjny model interwencji kryzysowej - 350, 353, 374
Dehumanizacja - 390, 394, 475, 476, 488, 494,495, 500, 531
animalizacja - 495, 500
mechaniczna - 495, 500
Dekategoryzacja - 497, 500
Demokracja deliberatywna - 423,424, 589
Deprecjacja grupy obcej - 459,488,499, 500
Depresja - 46, 49, 50, 54, 56, 58, 66, 70, 115, 135, 140, 152, 153, 158, 160, 162, 163, 167, 179, 182, 192, 198, 259, 262, 265,267, 268, 269, 270, 272, 289, 338, 371, 372, 450, 493, 522, 538, 540
Dezindywiduacja - 210
Dialog - 276, 294, 295, 299, 300, 346, 347, 349, 531,541,546, 563
Dobór naturalny - 24, 325, 349, 357, 512, 531, 561
Dobór seksualny - 325, 349, 512
Dobrostan - 248, 250, 252, 253, 254, 257, 259, 260, 261, 271, 272, 273, 274, 275, 289, 372, 401, 415, 446, 524, 531,544, 555, 561
Dogmatyzm- 61, 108, 109,123, 531
Dominacja-21,53, 59, 97,108, 109, 110, 112, 119, 122,123,129, 133, 148, 298, 314, 317, 330, 345, 430, 431,453, 455, 456, 457, 476, 478, 501, 506, 536, 538, 539, 601
Dostępność umysłów - 75, 93,127, 129, 139, 154, 195
Dostosowanie - 189,196, 253, 340, 401, 402, 424, 460,512,513,529, 531,545
Dostosowanie łączne - 357, 358, 360, 374, 544
Drzwiami w twarz - 276, 291, 292, 299, 531
Dwuczynnikowy model perswazji - 213, 224, 532
Dwuetapowy model atrybucji - 148
Dylemat autentyczności - 170, 173, 532
Dylemat skromności - 169, 170, 173, 532
Dylematy społeczne - 404, 415,423, 424
dóbr publicznych - 404, 410, 424, 437, 532
ograniczonych zasobów - 404, 424, 532
więźnia - 79,180, 295,403, 404, 410, 412,413, 423, 424, 458, 482, 532
Dyskryminacja - 68, 70, 475, 476, 481, 485, 488, 491,492, 493, 500, 506, 508, 509, 525, 532
Dysonans poznawczy - 175, 186, 189, 196, 199, 532
podecyzyjny- 197, 199
niezgodność opinii -199
uzasadnianie wysiłku, 197, 282

E
Efekt aureoli - 308, 324, 532
Efekt broni - 379, 399, 532
Efekt bumerangowy - 217, 224, 297, 532
Efekt bycia lepszym niż przeciętnie - 181, 199, 532
Efekt cocktail-party - 151, 173, 532
Efekt fałszywej powszechności - 139, 148, 159, 173, 188, 532
Efekt kameleona - 324, 532
Efekt następnego w kolejce - 470, 474, 533
Efekt negatywności - 143, 144, 145, 148, 314, 533, 561
Efekt odniesienia doja-150, 173, 533
Efekt pierwszeństwa-63, 143, 148, 154, 165, 220, 221,224, 533
Efekt pozytywności -142
Efekt przesypiania - 224, 533
Efekt sprężyny - 498, 500
Efekt świeżości - 148, 220, 221, 224, 533
Efekt Wertera - 281, 299, 533
Egocentryzm - 136, 139, 148, 410
Egoizm - 125, 127, 180, 225, 239, 244, 287, 346, 368, 400, 405,421,533, 537
Egotyzm
atrybucyjny- 138, 148, 182, 187, 188, 199, 533
bezwiedny-311, 312
Egzocentryczna motywacja pomagania - 374, 533
Eksperyment - 24
laboratoryjny - 43, 324, 533
naturalny - 43, 54, 313, 370, 373, 478, 495, 533
więzienny - 242
Ekstrawersja - 130, 131, 135, 140, 177, 259, 270, 274, 430, 431, 432, 502, 522, 523, 533, 546
Emocje negatywne - 32, 95, 102, 103,115, 161, 163, 179, 192, 198, 223, 233, 248, 254, 260, 270, 272, 306, 335
Emocje pozytywne - 32, 102, 103, 192, 219, 222, 260, 268, 269, 270, 273

Empatia - 51,
a moralność - 228
a płeć - 503, 517, 520
a prospołeczność - 351, 364
a uprzedzenia - 494
Endocentryczna motywacja pomagania - 374, 533
Esencjalizm - 454, 474, 509, 510, 528, 533
Eudajmonizm - 274, 533
Ewolucja - 24, 192,298, 325, 349, 357, 512, 528, 531,557, 563

Fachowość - 427,428, 449, 463, 534
Facylitacja społeczna - 464, 465, 474, 534, 603
Facylitator - 422, 423, 424, 534
Fałszywe alarmy - 82, 96
Faworyzacja grupy własnej - 459, 488, 499, 500, 534
Fazy miłości - 342, 344, 345, 349, 534
Fiksacja - 378, 399, 534
Frustracja - 69, 159, 333, 334, 338, 375, 377, 378, 379, 380, 381, 387, 398, 399, 526, 534, 541, 545

Gniew - 56, 58, 135, 153, 227, 248, 264, 269, 287, 322, 363, 378, 379, 384, 385, 393, 398, 408, 418, 434, 440,483,492,494,539
Gra o sumie niezerowej - 400, 403, 404,423, 424, 534
Gra o sumie zerowej - 98, 103, 261, 400, 402, 403, 411, 416, 420, 423, 424, 478, 534, 538, 541, 590
Gra ultimatum (dyktator) - 79, 287, 403,412, 424, 534
Gronowy model zmian społecznych - 298, 299
Grupa
eksperymentalna - 27, 29,
kontrolna, grupa porównawcza - 27, 28, 29
społeczna - 18, 97, 283, 369, 426, 450, 473, 474, 476, 478, 481, 534, 538, 542, 546
Grupocentryzm - 459, 460, 474

Habituacja - 175, 254, 274, 388, 517, 534
Hamowanie agresji - 399
Hamowanie społeczne - 450, 464, 465, 474, 534
Hedonizm - 110, 244, 245, 246, 274, 534, 546
Heurystyka - 72, 87, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 96, 215, 224, 251, 322,432, 463, 534, 535, 540
Heurystyki uległości - 224, 535
Hierarchia międzygrupowa - 475,476, 487, 499, 500
Hipokryzja moralna - 170, 173, 195, 535
Hipoteza kontaktu - 496, 500, 535
Hipoteza selektywnej ekspozycji - 209, 224, 535
Huśtawka emocjonalna - 26, 28, 30,31, 32, 333

Ideologia - 58, 97, 98, 107, 112, 113, 116, 117, 120, 122, 123, 244, 389, 394, 408, 409,443, 444, 477, 505, 506
merytokratyczna - 112, 123
nacjonalistyczna - 118
sprawiedliwego rynku - 112, 123
Indywidualizm- 75, 101,128, 150, 156, 157, 158, 173, 507
Informacyjny model bezradności - 57, 71
Informacyjny wpływ społeczny - 299
Infrahumanizacja - 494, 500, 535
Ingracjacja - 166, 169, 173, 530, 535
Inklinacja pozytywna - 143,144,148, 535
Instynkt-45, 71, 331, 376, 377, 380, 399, 535
Interakcje społeczne - 30, 88, 89,138, 157,158, 165, 172, 175, 193, 243, 256, 500, 520, 535
Intuicjonizm moralny - 234, 237, 249, 538
Intymność - 325, 333, 334, 336, 337, 338, 339, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 534, 535, 537, 542, 545,

Ja - 148
idealne - 152, 535
niezależne - 128, 150,156, 157, 158, 173, 507, 535
powinnościowe - 152,173, 535
realne - 150, 152, 173
współzależne-47, 128,156, 157, 158,173, 319, 366, 367, 507

Kapitał społeczny - 99, 123, 536
Kara - 65, 169, 188, 209,219, 226, 229, 230,232, 235, 239, 279, 310, 311, 313, 324, 369, 373, 378, 382, 387, 395, 396, 398, 399, 403, 436, 506, 530, 536, 538, 539, 541
Kategoryzacje społeczne - 475,487,491, 500, 536, 554
Katharsis - 164, 375, 393, 394, 397, 399, 536
Kierat hedoniczny - 273, 274, 536
Kłamstwo-293, 397
Kolektywizm-47, 75, 101, 128, 156, 157,158, 173, 319, 366, 367, 507
Kolektywna motywacja bezpieczeństwa - 109, 123
Koło zachowań interpersonalnych - 60, 71
Kompensacyjna kontrola - 53, 71, 536
Komplementarność potrzeb - 324, 536
Komplementarność pozycji władzy - 425,441, 442, 449
Kompromis - 66, 240, 297, 346,401,402,413,424
Komunizm - 101, 102, 116, 279, 453
Konflikt płci - 502, 527, 528
o seks - 502, 525, 526
o uczucia - 502, 525, 526
o władzę - 502, 525, 526
Konflikt społeczny - 19, 400, 423, 424
Konformizm-43, 108, 109,110,147, 169,227, 232, 276, 277, 278, 279, 281, 282, 297,298, 438, 462, 463,474
Konsekwentne odstępstwo - 462,474
Konserwatyzm-97, 112,116, 117, 119, 120,123, 246, 249,441,459, 536, 540

Kontrast - 72, **81,** 84, 85, 86, 95, 96, 147, 198, 253, 302, 378, 508, 536
Kontrolowane przetwarzanie informacji - 77, 95, 96, 536
Konwergencja emocjonalna - 319, 324
Koordynacja-28, 30, 301, 317, 318, 319, 324, 438, 443,445,451, 468, 512, 516, 517, 579
Kortyzol - 187, 269, 372, 385,455, 493, 494, 536
Krótkowzroczność alkoholowa - 391, 399, 536
Krzywda - 103, 168, 225, 226, 230, 232, 243, 244, 248, 249, 264, 283, 341, 375, 382, 388, 442, 484, 518
Kultura - 23
  a atrybucje - 78
  a ja - 23, 154
  a negocjacje - 412
  a płeć - 507, 509
  a poglądy społeczne - 100
  honoru - 386, 399, 536, 596
  narzekania-75, 114,115,123, 602

Legitymizacja - 97, 103, 111, 112, 113, 114, 122, 123, 506
Lewica-116, 119,123,602 '
Lęk - 107, 108, 115, 117, 121, 138, 152, 162, 163, 167, 179,189, 191, 242, 289, 298, 345, 348, 352, 354, 393, 415, 466,469,478,479, 493, 494, 500, 519,523,528,536,548
  przed bliskością- 333, 334, 335, 349
  przed sukcesem - 524, 528, 536
Liberalizm-97, 116, 119, 123, 536, 537
Lojalność - 119, 120, 143, 168,227, 228, 235,236, 245, 346, 347, 349, 360, 458,459, 503, 536, 537, 538, 541

Makiawelizm - 97, 106,107,123, 295, 297, 299, 531,537
Manipulacja eksperymentalna - 27, 29, 30, 43, 60, 111,444,495, 534, 537
Matriarchat - 526, 528, 579
Mechanizm zabezpieczenia zaangażowania - 348, 349
Mediacje - 228, 360, 362, 400,421, 424, 537
Mediator-31, 32, 43, 147, 156, 210, 244, 321, 409, 416,421, 422, 423, 537, 548, 578
Mediatory zgodności - 224, 537
Metaanaliza - 513,514
Metamorficzne efekty władzy - 439, 449, 537
Międzygrupowa asymetria językowa - 486, 500, 537
Miłość - 336
  dynamika - 339
  przyjacielska - 325, 345, 537
  składniki - 336
Mimikra - 88,147,277, 301, 317, 319, 324, 366, 367, 420, 532, 537
Minimalna sytuacja grupowa - 412, 500
Mity legitymizujące - 114, 440, 477, 500
Model kolektywnego wysiłku - 468, 469,474
Modelowanie - 277, 299, 362, 363, 380, 381, 388, 395, 397, 398, 399, 537
Model pobudzenia/bilansu - 353, 374, 537
Model szczęścia - 274
Model treści stereotypu - 479, 487, 489, 492, 500
Model URWA-254, 274
Model utrzymywania samooceny - 184,198,199, 537
Model utrzymywania znaczenia - 64, 70, 71, 537
Model włączania-wyłączania - 85, 96
Moderator-30, 31, 32, 43, 188, 210, 212, 349, 441, 469, 537, 558, 566, 595
Moderatory zgodności - 224, 537
Moralność - 223
  normy-65, 152, 171,248, 249, 267,297, 321, 394
  oceny - 19, 114, 225, 226, 231, 234, 235, 236, 237, 238, 249, 321,538
  podstawy - 225, 227, 249
  zachowania - 236
Motywy społeczne - 19,45, 46, 68
  poznania-61, 67, 68, 70, 71, 538
  przynależności społecznej - 68, 71, 117, 231
  samooceny - 64, 178, 185
  sprawcze - 59, 70, 71, 265, 538

m
Nacjonalizm-97, 116,120, 122,123,453,475, 486, 538, 594, 596
Nadaktywacja systemu przywiązania - 334, 335, 344, 538
Nadmierne uzasadnienie zachowania - 224
Nagroda-42, 61, 67, 208, 212, 219, 223, 232, 257, 260, 310, 311, 313, 316, 324, 332, 337, 338, 369, 380, 382, 384, 391, 394, 398,411,427, 436, 488, 506, 530, 538, 539
Namiętność - 121, 325, 333, 335, 336, 337, 338, 339, 341, 342, 343, 344, 345, 347, 349, 448, 532, 534, 537, 538, 542, 545, 548, 601
Narcyzm- 106, 107, 123, 180, 199,383,384,453, 473,474, 531,538
Narcyzm kolektywny - 453, 474
Nastrój - 33, 34, 57, 68, 77, 93, 96, 115, 134, 156, 163, 286, 365, 366, 369, 374,425, 433, 538, 569
  a samoocena - 178, 187
  a szczęście - 229, 254, 263, 264, 265,266
  wpływ na sądy - 84, 86, 87,
Naśladownictwo - 147, 248, 276, 277, 281, 282, 290, 297, 299, 318, 319, 379,447, 538
Negatywna emocjonalność - 274, 392
Negocjacje - 292, 400,419,420,421,422,423, 424, 434, 437, 438, 442,443
  BATNA- 417, 418, 424, 530
  integracyjne - 400,416,419,420, 421, 423, 424
  przetarg pozycyjny - 400, 416, 417, 418,419, 420, 423, 424
Neuroobrazowanie - 17, 40, 41, 43, 51, 232,236, 238, 355, 370, 532, 534, 538

Neurotyzm - 130, 131,140, 177,198, 259, 270,274, 384, 430, 467, 522, 523, 538, 546
Niebezpieczny świat - 109, 123
Nieciągłość grupowa - 400, 412,423, 424, 471, 538
Niedostępność - 276, 288, 290, 297, 299, 425,449, 538
Niepewność ojcostwa - 328, 349, 359, 526
Niewiedza wielu - 351, 362, 374, 539
Niewystarczające uzasadnienie zachowania - 196, 199, 224, 539
Niezgodność przekonań - 199
Niska piłka - 276, 292, 293, 299, 539, 582
Normy społeczne
  a agresja - 389
  a prospołeczność - 354
  grupowe - 450, 454, 474, 500, 539
  moralne - 65, 152,171, 248, 249, 267, 297, 321, 394
  odpowiedzialności społecznej - 167, 356, 357, 363, 373, 374, 539
  opisowe-241, 242, 539
  osobiste - 357, 374
  powinnościowe - 241, 242, 539
  wzajemności - 356, 360, 374, 539
Normatywny wpływ społeczny - 277, 278, 299, 539

Obiektywizm pomiaru - 43, 539
Obronne taktyki autoprezentacji - 166, 173, 539
Obserwacyjna samokontrola zachowania - 61,150, 172, 173,295, 539
Oceny schematopochodne - 142,148
Odstraszająca i korekcyjna funkcja kary - 395, 399
Odwet na sprawczych kobietach - 507, 528
Ogólny model agresji - 376, 399
Orientacja na dominację społeczną - 97,108,109, 112, 119,122,123,453,539
Orientacja socjoseksualna - 107,123, 539
Orientacje społeczne - 400, 405, 407, 424, 539, 583
  na siebie - 405,407, 424
  prospołeczna - 350
Osobowość
  a agresja-383, 392
  a płeć - 522, 523
  a prospołeczność - 362
  a samoocena - 176
  a szczęście - 257
  a władza - 427, 430
  ciemna trójka - 107,123, 531
  typu A-383
Ostracyzm - 50, 71, 539
Otwartość-61, 116, 119, 120, 130, 131, 140, 177, 245, 246, 259, 430, 495, 522, 523, 533, 539, 546
Owulacja - 301, 307, 329, 330

Pamięć rekonstruktywna - 81, 82, 96, 534, 539
Pamięć reproduktywna - 82, 96, 540
Paradoksalny efekt kontroli umysłowej - 160, 173, 184, 540
Patriarchat-528, 579
Patriotyzm - 22, 97, 120, 122, 123, 227, 452,453, 454,459, 540, 594
Perswazja - 130, 212, 215, 216, 222,224, 398, 521, 532, 540, 544, 556
Peryferyjny tor perswazji - 214, 224, 540
Pesymistyczny styl wyjaśniania - 135, 182,199, 540
Pewność ojcostwa - 328, 359
Pieniądz - 64,
Piętnowanie - 232,478, 500
Pławienie się w cudzej chwale - 184, 198, 199, 540
Płciowy dymorfizm twarzy - 303, 324
Płodność - 307, 326, 329, 330, 331
Płynna kompensacja - 65, 70, 71, 537
Płynność przetwarzania - 89, 96, 207, 302
Pobudzenie emocjonalne - 22, 336, 343, 348, 353, 354, 375, 379, 380, 382, 383, 385, 386, 387, 392, 393, 398, 399,464, 474, 517, 518, 531, 538, 545
  a agresja - 384
  a miłość - 333
  a prospołeczność - 351
  egoistyczne - 374
  empatyczne - 354, 355, 369, 374
Pochlebne sądy o sobie - 175,180,199
Poczucie bezsensu - 46, 68, 70, 71, 121
Poczucie kontroli - 46, 54, 55, 70, 71, 178,188, 198, 222,262,265, 313,427,430,444, 536, 540
Poczucie sensu - 18, 46, 61, 64, 65, 66, 68, 70, 197, 267, 272, 444, 537
Podstawa oceny - 87, 251, 274
Podstawowy błąd atrybucji- 105, 118, 136, 137, 138,148,414, 540
Podstawy władzy - 425, 427, 428, 449
Podwójny standard - 519, 528, 540
Podysonansowa zmiana atrakcyjności - 199
Podysonansowa zmiana postaw - 186, 197, 199
Pokrewieństwo - 47, 259, 357, 358, 359, 369, 383, 512
Polaryzacja grupowa - 464, 470, 471,474, 540
Polaryzacja rodzaju - 509, 510, 528, 540
Porażka - 46, 57, 68, 70, 98, 103, 104, 111,113, 114, 128,134, 135, 138,139, 152,153, 163, 164, 165, 166, 167, 173, 178, 180, 182,188, 194, 195, 203, 265, 318, 321, 322, 371,400,411,418, 423, 494, 496, 533, 543
Porównania społeczne - 150, 155, 156, 162, 173, 184,190,199, 252,471,540
Pospieszne chwytanie informacji - 63, 71
Postawa - 198
  deklaratywna - 200, 201, 204, 224
  utajona - 204, 224, 453, 540
  wobec siebie - 174
  zmiana-211
Potrzeba domknięcia poznawczego - 45, 61, 62, 71, 109, 118, 120, 538, 540

Potrzeba poznania - 45, 61, 62, 63, 70, 71, 118, 538
Potrzeba sensu - 45, 64, 71
Powszechność zachowania - 136, 137, 148
Poznawcza kontrola agresji - 42, 399, 540
Pozycja społeczna —» patrz status
Pozytywna emocjonalność - 260,268, 270,274
Prawica - 119, 123
Prawomocność - 66, 109,110, 112, 113, 116, 119, 123, 227, 427, 428, 434, 440, 449, 459, 499, 530, 536, 540
Preferencja grupy własnej - 488, 500
Preferencje międzypłciowe - 325, 349
Procesualny model perswazji - 200, 213, 214, 224, 541
Projekcja - 159,173, 276, 295, 296, 299, 541
Projekcja społeczna - 159, 173, 541
Proporcja biodra/talia - 324, 596
Proporcja ramiona/pas - 324, 596
Prospołeczność - 19, 25, 52, 244, 319, 350, 356, 357, 361, 362, 363, 365, 366, 367, 370, 372, 374, 406, 407,411,415, 503
Protestancka etyka pracy - 112, 123
Prototyp - 73, 77, 81, 89, 96, 141, 172, 183, 227, 302, 303, 455, 541
Prototypowość twarzy - 324
Prowokacja - 22, 30, 60, 63, 105,137, 180, 295, 375, 380, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 391, 392, 393,394, 398,399, 435,517,518
Próba reprezentatywna - 114, 193,258, 274, 541
Próżniactwo społeczne - 298, 450,464,467, 468, 469, 470, 474, 532, 541
Prymowanie - 50, 72, 77, 78, 79, 96, 142, 147, 176, 202, 204,216, 224, 540, 541
Prymowanie ewaluatywne - 204, 224
Przedziałowa strategia wyznaczania celów - 45, 68, .71
Przejrzystość władzy - 441, 445, 449
Przekonania o stałości-zmienności - 104, 123
Przemieszczenie agresji - 378, 399, 541
Przepływ - 262, 263, 274, 541, 560
Przeprosiny - 166, 168,173, 174, 539, 541
Przetarg pozycyjny - 400,416,417, 418, 419, 420, 423, 424, 530, 538, 541
Przymus - 107, 108, 120, 160, 287, 289, 297, 320, 396, 397, 426,427,440, 449, 538, 541
Przywiązanie - 119, 120,122, 137, 249, 325, 332, 333, 334, 335, 336, 342, 343, 344, 346, 349, 364, 531,538, 540, 541,546, 547
Przywództwo - 445, 526, 527
  transakcyjne - 446,447, 448,449
  transformacyjne - 446,447, 448, 449
Psychopatia - 106, 107,123, 238, 531, 541
Pułapka utopionych kosztów - 194, 283, 299
Pułapka zaangażowania - 424
Punkt dojścia - 416, 417, 424
Punkt oporu - 416, 417,419, 424
Punktowa strategia realizacji celów - 71
Racjonalizacja - 103, 112, 122,197,199, 237, 249, 322, 472, 489
Racjonalizm moralny - 249
Randomizacja - 27,29, 43, 335, 541
Raport-244, 389, 413, 414, 424, 513, 541, 561
Reakcje na niezadowolenie - 325, 346, 347, 349, 531,537, 541,547
Reakcje poznawcze - 214, 218,224, 543
Reaktancja- 56, 71, 218, 278, 288, 290, 320, 356, 371, 374, 425,426, 448, 449, 541
Reaktywna dewaluacja - 421, 423, 424, 541
Regresja - 60, 177, 193, 195, 362, 378, 399, 447, 476.514.515.541
Regulacja samooceny - 175, 187, 189,190,199
Reguła adaptacji - 250, 253, 256, 262,274
Reguła asymetrii czasowej - 250, 257,274
Reguła dystansu - 250, 256, 275
Reguła kontekstu - 250, 251, 274, 275
Reguła wzajemności - 60, 104, 282, 286, 287, 288, 292,299, 300, 320, 360, 362, 367, 373, 407, 410, 417, 426,495
Reguły wartościowania - 250, 251, 274
Rekategoryzacja - 294, 497, 500, 541
Relacje społeczne - 364
  hierarchiczne - 232, 372, 373, 374, 542
  międzygrupowe - 474
  równościowe - 373, 374, 542
  wspólnotowe - 373, 374, 437, 540, 542
  wymiany - 373, 374, 542
Relatywna deprywacja - 252, 275, 542
Responsywność - 313, 324, 542
Rodzicielstwo -197
Rola społeczna - 63, 135, 136, 352, 451, 474, 500, 519, 542
Romantyczne początki - 325, 342, 343, 349, 534, 542
Rozpad związku - 346
Rozproszenie odpowiedzialności - 352, 362, 364, 374.468.471.542
Równanie Fishbeina - 204, 205, 224, 542
Równość - 245, 373, 403,479, 491, 506, 543
Równowaga-253, 255, 286, 298, 299, 301, 310, 311, 321, 322, 323, 324, 373, 542, 545
Ruminacja - 49, 160, 162, 163, 174, 265, 274,275, 383,384,542,552
Rytuały przejścia - 458, 474, 542
Rywalizacja-413
  a status-455
  w konflikcie - 399, 414
  międzygrupowa - 453, 476, 485, 490
  wewnątrzpłciowa - 325, 349, 516, 518, 531, 542

Samoocena - 173
  funkcje - 175,191,192, 194,198,199
  jako cecha - 175, 176, 187, 189, 198, 199
  jako motyw-22, 68, 70,71, 138, 175, 183,187, 188, 198, 199

mechanizmy podbudowywania - 175, 180,187, 199,411
regulacja - 175, 187,189, 190,199
ukryta- 176, 177, 188,199,312
Samospełniająca się przepowiednia - 50, 55, 145, 147,148,155, 322, 333, 334, 479, 542, 575
Samoświadomość
prywatna - 163, 542
publiczna - 163, 165, 542
Samotność - 46, 47, 48, 50, 66, 70, 71, 198, 260, 268,285,465,471
Samouprzedmiotowienie - 508, 528, 542
Samoutrudnianie - 166,167,173,174, 539, 543, 563
Samowzmacnianie władzy - 425, 442, 443,449
Satysfakcja
z życia - 248, 269
z bliskiego związku - 339, 341, 347
Schadenfreude - 322, 324, 543, 580
Schemat poznawczy - 73, 96, 543
Seks izm dobrotliwy - 505, 506, 528
Seksizm wrogi - 505, 506, 528
Sędziowie kompetentni - 34, 43, 543
Skrypt - 72, 73,74, 75, 82, 83,87,95, 96, 115, 123, 125, 159, 211, 266, 294, 338, 388, 543, 544
Skrypty narzekania - 115, 123
Smutek - 88,152,153, 234, 322, 365, 369, 370,483
Socjalizacja - 509, 511
Socjometr- 192, 193, 198, 199
Specjalista społeczno-emocjonalny - 449, 543
Specjalista zadaniowy - 449, 543
Spirala przemocy - 394, 399, 543
Społeczne podzielanie rzeczywistości - 450, 459, 460,474
Społeczny dowód słuszności - 281, 283, 300, 543
Spontaniczne wnioski o cechach - 132, 148
Spójność-64, 70, 108, 112,136, 148,196,428, 450, 457, 458, 461,462,469, 470, 472,473, 474, 543, 544
Spójność zachowania - 136,148
Sprawczość - 45, 46, 52, 59,
w motywacji - 50, 57
w spostrzeganiu osób - 125
w samoocenie -192
w spostrzeganiu grup - 477, 482
w stereotypach płci - 503
Sprawdzenie trafności manipulacji - 43, 543
Sprawiedliwość - 39, 66, 97,102, 110,111,112, 113, 122, 225, 226, 227, 287, 346, 356, 357, 372, 373, 403, 405, 407,410, 414, 421, 481, 489, 522
dystrybutywna - 228, 229, 249, 543
proceduralna - 228, 229, 249, 543
retrybutywna - 229, 249, 543
Standard oceny - 251, 252, 253, 275, 543
Status - 64
a płeć - 505, 524
a władza - 105, 424, 427, 439
międzygrupowy - 107, 474,479, 481, 499
wewnątrzgrupowy - 453, 455, 456,474
Status ofiary - 225, 243, 244, 249
Statystyka d- 189, 192, 513, 514, 518, 528, 543
Stereotyp - 473
jednorodnie negatywny - 480
jednorodnie pozytywny - 480, 501
paternalistyczny - 480, 483, 501
płci - 19, 502, 505, 507, 508, 509, 510, 511, 523, 524, 525, 526, 528, 544
spiskowy - 475,476, 501, 543, 577
zawistny-480, 501
Stereotypizacja - 434, 435, 444, 449, 472, 473, 488, 501,543
bez namysłu - 434, 435, 449
z namysłem - 434,449
Stopa w drzwiach - 276, 290, 291, 299, 300, 544, 568
Strategia diagnostyczności - 145, 146, 148, 544
Strategia konfirmacji - 145,146, 148, 544
Strategie wyboru partnera heteroseksualnego - 325, 349
Struktury wiedzy - 21, 65, 72, 73, 75, 76, 78, 80, 81, 84, 150, 208, 489, 529, 531,541
Style kierowania - 443
autokratyczny - 449, 530
społeczny - 445, 446, 449
zadaniowy - 445, 449
Style przywiązania - 330
bezpieczny- 349, 364, 531
nerwowy- 332, 333, 349, 538
unikowy - 333, 349, 364, 541, 546
Sumienność - 130, 140, 177, 259, 262, 430, 522, 523, 544, 546
Suplikacja- 166, 167, 173, 174, 544
Sygnały wywoławcze agresji - 378, 379, 392, 399, 544
Symetria - 89, 303, 323, 324, 329, 330, 507
Syndrom młodego mężczyzny - 377, 399, 518, 544
Syndrom myślenia grupowego - 464, 472, 474, 544
System impulsywny - 72, 95, 96, 257
System przywiązania - 332, 349
System refleksyjny - 95, 96
Sytuacja indywiduująca - 224
Szczęście - 248, 268
a samoocena - ixx
a wsparcie - 46
konsekwencje - 266
wyznaczniki - 257
Szklany sufit - 509
Szkoła bez przemocy - 397

Świat jako dżungla rywalizacji - 123
Świecenie przykładem - 166, 170,173, 174, 530, 544

Technika listowania myśli - 224, 537

Tendencyjna komunikacja informacji podzielanych - 461,472, 474, 544
Teoretycy stałości cech - 104, 105, 106, 123, 544
Teoretycy wzrostu cech - 123, 544
Teoria altruizmu wzajemnego - 359, 374, 544
Teoria autokategoryzacji - 450, 472, 473, 544
Teoria autopercepcji - 155, 200, 207, 223, 224, 291, 495, 544
Teoria dominacji społecznej - 476, 501
Teoria dostosowania łącznego - 357, 358, 374, 544
Teoria dwutorowości perswazji - 200, 214, 215, 216,217,218,224, 544
Teoria dysonansu poznawczego - 33, 64, 175, 183, 196, 199, 209, 282,311,320,461
Teoria działań przemyślanych - 210, 212, 224, 544
Teoria instynktu - 377, 380, 399
Teoria nakładów rodzicielskich - 326, 349, 525, 545
Teoria opanowywania trwogi - 97, 117, 120, 121, 123, 191, 192, 199, 545, 591
Teoria perspektywy - 250, 256, 273, 275
Teoria poznawczo-rozwojowa - 235, 249
Teoria przedmiotowej samoświadomości - 162, 164, 174, 545
Teoria realizmu naiwnego - 408, 424, 545
Teoria równowagi-286, 301, 311, 321, 322, 323, 324, 545
Teoria społecznego uczenia się - 277, 375, 397, 398, 399
Teoria sprawiedliwości proporcjonalnej - 225, 228, 248, 249
Teoria strukturalno-społeczna - 512, 528, 545
Teoria tożsamości społecznej - 242,452,453,472, 475, 488, 498, 499, 500, 501, 545
Teoria wpływu społecznego - 276, 298, 300, 468, 545
Teoria współzależności - 424
Teoria zachowania planowego - 224
Testosteron - 132, 303, 307, 385, 392, 455, 551, 583
Test Postaw Utajonych (IAT) - 176, 188, 200,202, 203, 204, 224, 453
Tłumienie stereotypu - 475, 498, 500, 501
Tożsamość
  ja, indywidualna - 148, 156, 451
  grupowa - 450, 451, 452, 453, 459, 473, 508
  moralna-241, 249
  osobista - 474, 535, 537, 544, 545
  społeczna - 242, 450,452, 453,469, 472,473, 475, 488, 498, 501, 535, 540, 543, 544, 545
Trafność
  pomiaru - 30, 37
  spostrzegania osób - 138
  wewnętrzna - 29, 32, 43, 545
  zewnętrzna - 29, 30, 32, 43, 545
Transfer pobudzenia - 22, 349, 382, 399
Trening bezradności - 56, 57, 58, 71
Troska - 48, 228, 521
Trój etapowy model atrybucji - 137, 148
Trójskładnikowa teoria miłości - 349, 535, 538, 545, 548
Truizm kulturowy - 249
Twarz - 129, 131,303, 324
Typizacja rodzajowa - 528, 546

Ucieleśnienie - 72, 87, 88, 96, 546
Ugodowość - 66, 130, 140, 177, 259, 364, 430, 482, 522, 523, 546
Ukryte teorie osobowości - 148
Uleganie autorytetom - 122, 279, 280, 282, 300, 530
Unikanie
  a władza - 430
  bliskości - 334, 335, 349
  w konflikcie - 399
Uprzedmiotowienie - 449, 546
Uprzedzenie - 494, 501, 546
Usprawiedliwianie systemu - 112, 113, 119, 123, 489, 545
Usprawiedliwienia - 25, 166, 167, 168, 173, 174, 472, 481,489, 525, 539, 546
Uwikłanie w dialog - 276, 294, 299, 300, 546

Wartości - 243
  struktura - 243
  wpływ na oceny - 232, 243, 249
  wpływ na zachowanie - 239, 244,
Wartościowość - 76, 86, 87, 131, 133, 144,145, 148, 176, 195,204, 309,314, 533
Warunkowanie
  ewaluatywne - 205, 206, 224, 312, 546
  klasyczne - 23, 43, 206, 546
  sprawcze - 23, 43, 194, 206, 224, 380, 382, 390, 394, 397, 546
Wdzięczność - 227, 235, 263, 264, 360, 365, 368, 369, 370, 374, 505, 570, 596
Wewnętrzne uzasadnienie zachowania - 224
Wiara w sprawiedliwy świat - 97,110,111, 112, 113, 122, 123,489
Wiara w życie jako grę o sumie zerowej - 102, 103, 123, 546, 602
Wiarygodność nadawcy - 42, 217, 218, 221, 224
Wieloznaczność-21, 37, 62, 77, 79, 118, 124, 143. 145,192,410,481
Władza-53, 59, 423
  konsekwencje - 431
  osobista - 425, 444, 449, 546
  społeczna - 425, 444, 449, 546
  zdobywanie - 424
Wnioski korespondentne - 135,136, 148
Wpływ społeczny - 274
  mechanizmy - 280
  techniki manipulacji - 288
  zmiana postaw - 211
Wrogi wzorzec atrybucji - 383, 399, 546
Wrogość - 50, 60, 74, 76, 77, 107, 108, 192, 244, 256, 315, 334, 335, 378, 381, 384, 393,415,420, 422, 482, 483, 506, 507, 523, 538

Wsparcie społeczne - 45, 48,49, 50, 55, 68, 71, 115, 130, 260, 262, 264, 450, 546
Wspólnota-228, 231
Wspólnotowość - 59, 60, 88,
w motywacji - 50, 57
w spostrzeganiu osób - 125,128
w samoocenie - 192
w spostrzeganiu grup - 477,482
w stereotypach płci - 503
Współpraca - 413
w konflikcie - 399, 414
w relacjach międzygrupowych - 476
Współzależność społeczna - 424, 445, 547
Wybiórczość zachowania - 136,148
Wyczerpanie woli - 160, 547
Wyjście - 344
Wykluczenie społeczne - 17, 40, 45,46, 50, 51, 70, 71, 175, 189, 191, 192, 193,478
Wymówki - 166, 167, 168, 173,174, 357, 378,492, 539, 547
Wyrazistość - 72, 84, 95, 96, 137, 547
Wyuczona bezradność - 56, 71, 547, 578
Wzajemność -299, 300, 316, 319, 320, 333, 344, 345, 356, 360, 362, 363, 367
a przynależność społeczna - 49
a wpływ społeczny - 284, 286, 287

Zaangażowanie w działanie - 282, 290, 292, 293, 297, 300, 417, 457, 547
Zachowania pomocne - 350, 366, 369, 370, 374, 437, 529, 540
Zachowania wiążące - 321, 324, 547, 579
Zagrożenie stereotypem - 475,493,494, 501
Zahamowanie systemu przywiązania - 335, 349, 547
Zakochanie - 325, 338, 342, 343, 349, 534, 547
Zakres porozumienia - 416, 424
Zależnościowy model przywództwa - 447, 448, 449, 547
Zamrożenie przekonań - 63, 64, 71
Zaniedbanie - 346, 347, 349, 541, 547
Zarządzanie przez wyjątki - 446, 447, 449
Zasada metakontrastu - 473, 474
Zasadne nagradzanie - 446, 447, 449
Zasoby umysłowe - 65, 68, 91, 138, 183,434, 470, 487,490, 508
Zastępowalność motywów społecznych - 68, 70, 71
Zaufanie społeczne - 97, 99, 101, 102,103,104, 123,406
Zawiść - 322, 324, 480, 483, 484
Zdolności
matematyczne - 515
przestrzenne - 516
werbalne - 520
Zewnętrzne uzasadnienie zachowania - 224
Zgodność poznawcza - 324, 548
Zjawisko czarnej owcy - 454, 455, 474
Zjawisko Lady Makbet - 225, 233, 234, 249
Zjawisko Lucyfera - 245, 249
Zjawisko niewiedzy wielu - 374
Zjawisko obojętnego przechodnia - 298, 352, 374
Zjawisko powiedzieć znaczy uwierzyć - 450,459, 460, 474
Zjawisko samej ekspozycji - 207, 224
Zło jest silniejsze od dobra - 250, 251,255, 256, 274, 275, 347
Złudzenie introspekcji - 154, 174
Złudzenie kontroli - 53, 54, 70, 71, 436,445
Złudzenie mądrości wstecznej - 92, 96
Złudzenie „piękne jest dobre" - 301, 307, 308, 324
Zmienna - 27, 28, 38
niezależna - 27,43
zależna - 27, 28, 29, 30, 31, 32, 37
Zobowiązanie - 227, 293, 325, 336, 337, 339, 341, 342, 343, 347, 348, 349,418
Związek kompletny - 342, 349, 534
Związek pusty - 325, 342, 347, 349, 534
Związki oparte na wspólnocie - 367, 368, 374, 548
Związki oparte na wymianie - 367, 368, 374, 548

Indeksnazwisk

Aamodt M.G. - 295, 549
Aarts H. - 83, 152, 549
Abele A.E. - 129, 130, 195, 315, 549, 602
Abelsoii R.P. - 210, 211, 549
Abra J. -415, 549
Abrams D. - 232, 549, 588
Abramson L.Y. - 56, 58, 182, 549, 584
Ackerman P. - 552
Acton J., lord - 445
Adams C.M. - 577
Adams J.S.-248, 549
Adamus E.-386, 596
Adelmann P.K. - 603
Adewole A. - 288, 603
Adler A.-21
Adorno T. - 107, 549
Agnew C.R.-339, 340, 591
Ahmad N. - 552
Ahrens A.H. - 305, 596
Ainsworth M.D.S. - 332, 549
Ajzen I. - 204, 210, 212, 549, 566
Akalis S. - 565
Aknin L.B. - 372, 563
Aldag R.J. - 472, 549
Alessandri G. - 557
Alicke M.D. - 181, 549, 550
Allen M. - 520, 562
Allen V.J.-277, 550
Allen W. - 525
Alliger G.M.-429, 430,581
Allik J. - 193, 592
Allison K.W.-583
Alloy L.B.-58, 182, 549
Allport G.W. - 496, 497, 505, 550
Aloni M. - 585
Altemeyer B. - 108, 109, 112, 550
Amabile T.M. - 136, 590
Ambady N. - 132, 550, 594
Ames D.R.-419, 456, 550
Amir O. - 240, 583
Anderson C. - 319, 431, 432, 436, 438, 456, 550, 556, 576
Anderson C.A. - 380, 382, 387, 388, 389, 392, 550, 557, 558
Anderson C.J. - 282, 593
Anderson K.B. - 550
Anderson K.G. - 328, 550
Anderson K.J. - 520, 550
Anderson N.H. - 143, 308, 314, 550
Andersson G. - 560
Andrade E.B.-213, 579
Andreoli V. -221, 550
Andresen E. - 585
Andrews B. - 48, 555
Angleitner A. - 572
Anseel F. - 252, 571
Appley M.H. - 555
Apsley D.K. - 600
Aquino K. -241,550
Archer J.-517, 518, 550, 551
Arcuri L. - 487, 581
Arendt H. - 279, 551

Ariely D. - 239, 240, 242, 403, 424, 551, 568, 583
Arndt J. - 589
Arnold K.A. - 572
Arnold W.J. - 603
Aron A. - 335, 336, 339, 551
Aron A.P. - 563
Aron E.N.-551
Arons S. - 306, 576
Aronson E. - 41, 174, 197, 199, 213, 216, 224, 283, 311, 316,496, 551, 556, 583, 588, 593
Aronson J. - 187, 551
Arps K. - 559
Arriaga X.B. - 339, 340, 591
Arystoteles - 17, 164, 268, 393, 450
Asch S.E. - 143, 232, 277, 551
Aselage J. - 565
Asher T. - 293, 556
Ashton M.C.-119, 558
Ashton-James C. - 366, 367, 551
AuW.T. - 407, 551
Austin W.G. - 596
Axelrod R.-94, 551
Ayal S. - 242, 568
Ayduk O. - 254, 257, 578, 584
Ayres M.A. - 520, 580

Babcock L.-443, 551
Back M.D. -314, 551
Bacon M.K.-511,552
Baeyens F. - 573
Ballew C.C. - 131, 551
Balliet D. -406, 413, 551
Banaji M.B. - 203, 586
Banaji M.R. - 112, 176, 477, 570, 575
Bandura A. - 277, 378, 381, 382, 395, 396, 397, 398,551
Barbaranelli C. - 557
BarberS.-164
BarghA.-576
Bargh J.A. - 67, 77, 83, 86, 88, 142, 147, 209, 318, 432, 437, 438, 449, 551, 558, 562, 563, 566, 567, 580, 586, 594, 600, 601
Barkow J.H. - 593
Barling J. - 572
Baron R.-466, 471,591
Baron R.A. - 387, 552
Baron R.S. - 409, 465, 552, 558, 591
Barreto M. - 580
Barrett L. - 18,47,552
Barrick M.R. - 171, 552
Barry H. 111-511,552
Barsalou L.W. - 586
Bartels A.-338, 552
Bartels J.M. - 598
Bartholomew K. - 552
Bartholow B.D. - 394, 552
Bartlett F.C. - 73, 552
Bartlett M.Y. - 360, 552
Baryła W. - 16, 34, 35, 67, 98, 103, 114, 115, 129, 162, 226, 239, 244, 266, 305, 315, 328, 359,433, 519, 552, 596, 602
Bass B.M.- 428, 446, 552
Basset R. - 559
Bassin E. - 566
Bastardi A. - 559
Batson C.D. - 170, 230, 231, 351, 354, 355, 356, 368, 369, 552, 561,579
Batty G.D.-117, 561
Baum A. -254, 552
Baumann D.J. - 365, 366, 559, 582
Baumeister R.F.-47, 50, 51, 52, 160, 161, 166, 178, 179, 194, 255, 326, 394, 450, 503, 525, 552, 553, 554, 557, 594, 596, 598, 603
Bazerman M.H. - 401, 410, 553
Bazińska R. - 314, 602
Bąk P.-386, 596
Beach K.R. - 563
Beach S.R. - 313, 341, 566, 584, 597
Beaman A.L. - 559
Bedell S.J. - 552
Begeer S. - 557
Begue L. - 110, 571
Bell P.A. - 387,552
Bem D.J. - 155, 207, 223, 553
Bem S.L. - 509, 510, 553
Benjamin A.J. - 550, 553
Bensley L.S. - 448, 553
Benthin A.C. - 186, 568
Berdhal J.L. - 434, 553
Berent M.K. - 200, 554
Berglas S.C. - 166, 574
Bering J.M. - 362, 588
Berk R.A. - 396, 593
Berkel I. - 566
Berkman L. - 49, 553
Berkowitz L. - 278, 356, 366, 378, 379, 553, 584
Bernieri F.J. - 132, 550
Berscheid E. - 248, 599
Bersoff D.M. - 356, 584
Bessenoff G.R. - 156, 553
Best D.L. - 505, 600
Bettencourt B.A. - 383, 392, 499, 517, 553
Betzig L. - 332, 553
BickmanL. -278, 281, 282, 553, 584
Biela A.-602
Bierbauer G. - 580
Biernat M. - 190, 508, 554, 564
Bilewicz M. - 495, 496, 501, 554
Bilsky W. - 245, 592
Birch K. - 552
Birring S.S.-392, 551
Biswas-Diener R. - 275, 562
BjorkvistK. -518, 554
Blackenhorn W.U. - 516, 554

Blackhart G.C. - 51, 554
Blackstone T. - 602
Blair I.V.- 204, 554
Blair R.J.R. - 238, 554
BlakeR. -401, 554
Blanchard C.D. - 394, 554
Blanchard R.J. - 394, 554
Blank A. - 83, 579
Blanton H. - 187,190, 551, 554
Blascovich J. - 471, 497, 554
Blatz C.W. - 576
Blehar M.C. - 549
Bleske-Rechek A. - 572
Bless H.M. - 85, 87, 554, 592
Blevins T. - 585
Bloom R-237, 571
Blount S.- 112, 575
Blumental J.A. - 268, 554
Błachnio A. - 570, 596
Błuszkowski J. - 554
Bobrowski K. - 407, 570
Boccia A. - 582
Bodenhausen G.V. - 77, 78, 201, 204, 568, 581, 582
Boehm J.K. - 263, 554
Boehner G. - 224, 554
Bogaert S. - 406, 554
Boh L. - 580
Bohns V.K. - 241, 603
Bokassa J.B. -431
Bolger N. - 569, 577
Bond C.R - 295, 391, 464, 466, 554, 573
Bond C.F. Jr.-470, 554
Bond M.H.-102, 554,580
Bond R. -278, 554
Boninger D.S. - 200, 554
Bono J.E.-430, 575
BooneA.L.- 160, 596
Boone C. - 406, 554
Borden R.J. - 390, 555, 559
Borkenau P. - 130, 131, 144, 145, 555, 602
Bornstein RF. - 207, 555
Boski P. -23, 43, 102, 119,156, 158, 227, 555
Bossom J.K. - 176, 555
Bourguignon D. - 454, 558
Bowdle B.F. - 385, 559
Bowlby J. - 332, 334, 555
Boyd R. - 94, 555
Brach-Czaina J. - 510, 555
Bradburn N.M. - 272, 555
Bradfield E.K. - 599
Brake B. - 599
Brandstatter M. - 556
Brandt A.-593
Brandt A.C. - 573
Brannon L. - 528, 555
Branscombe N.R. - 479,493, 555, 580
Bransford J.D. - 80, 555
Bratslavsky E. - 552
Brehm J.W. - 56, 197, 319, 356, 448, 555, 603
Brehm S.S.-448, 555
Breines J.G. - 508, 555
Bremner G. - 594
Brendl C.M.-311,555
Brennan K.A. - 334, 555
Brett J.M. - 414,415, 555, 568
Brewer D.D.-519, 555
Brewer L.E. - 553
Brewin C.R. - 48, 555
Bricker W. - 34, 380, 396, 587
Brickman P. - 253, 555
BrionS.-442, 587
Brock T.C.-224, 556
Brockman J. - 588
Brockner J. - 179, 314, 556
Brotzman E. - 573
Brown D.E. - 47,128, 491, 556
Brown E. - 594
Brown J.D. - 66, 557
Brown R. - 412, 458, 474, 556
Brown S. - 582
Brown S.L. -49, 293, 556, 559
Bruner J.S. - 64, 556
Brunstein J.C. - 265, 556
Bryan J.H. - 362, 556
Bryant F.B. - 266, 556
Bryant J. - 603
Brycz H. - 144, 145, 154, 174, 556, 602
BrydenN.P. -516, 599
Brzeziński J. - 27, 44, 556, 601, 602
Brzozowski P. - 245, 556
Buck A. - 561
Buckley T. - 552
Budescu D. - 551
Bugental D.B. - 440, 556
Bukowski M.-110, 578
Bunyan D.P. - 593
Burger J.M. - 280, 285, 286, 294, 556
Burghart D.R. - 370, 571
Burke B.L.-121, 556
Burling J. - 570
Burns J.J. - 446, 556
Burnstein E. - 69, 358, 471, 556, 600, 603
Burrows L. - 83, 551
Busath G.L. - 557
Busceme S. - 602
Bushman B.J. - 180, 382, 384, 388, 389, 390, 392, 394,448, 550, 552, 556, 557, 562, 578
Buss A.H. - 163, 566
Buss D.M. -44, 305, 326, 327, 328, 329, 331, 349, 359, 360, 512, 513, 526, 528, 557, 560, 572, 574
Buswell B.N. - 577
Butcher J.N. - 565
Butz D.A. - 582
Byrne D.-310, 557

Byrnes J.R-521,557

Cacioppo J.T. - 50, 61, 202, 206, 214, 215, 217, 218, 219, 557, 559, 565, 572, 588, 601
Cai H. - 66, 557
Callan M.J. - 576
Campbell B. - 598
Campbell D.T. - 220, 253, 555, 584
Campbell D.W. - 516, 557
Campbell J. - 185, 597
Campbell J.R. - 179, 553
Campbell K. - 567
Campbell K.W. - 188, 557
Campbell W.K. - 384, 578, 599
Candee D. - 235, 578
Candel M.J.J.M. - 599
Canon S.-410, 565
Cantor J.R.-382, 603
Caplan R.D. - 69, 557
Caprara G.V. - 177, 324, 557
Caprariello P.A. - 481, 483, 557
Carey G.-383, 584
Carli L.L.-507, 521,557, 564
Carlsmith J.M. - 551
Carlsmith K.M. - 229, 230, 264, 557
Carlson M. - 379, 392, 557, 582
Carlston D.E. - 132, 144, 558, 594
Carlton K.-313, 578
Camagey N.L. - 380, 550, 558
Carnevale P.J. - 422, 558
Carney D.R.-119, 558
Carson K.D. - 427, 428, 558
Carson P.P. - 427, 428, 558
Cartwright D. - 567
Caruso E.M.-257,558
Carvallo M. - 554, 555, 575
Carver C.S. - 390, 558
Caspi A. - 598
Cassidy J. - 335, 565
Cast A.D.-438, 558
Castano E. - 454, 558
Catanese K.R. - 553
Cattaneo L. - 147, 558
Catty S. - 601
Cavalli Sforza L.L. - 557
Chaberlin B. - 594
Chabris C.F. - 80, 593
Chagnon N.A.-47, 558
Chaiken S. - 77, 201, 215, 221, 551, 558, 563, 564
Chambers J.R. - 409, 558
Chan E. - 603
Chanowitz B. - 83, 579
Charlton K. - 553
Chartrand T.L. - 86, 87, 318, 319, 549, 551, 558, 579
Chase S. - 560
Chatard A. - 570
Chattopadhyay A. - 555
Chatzsisarantis N.L.D. - 571
Chen F.F.-317, 558
Chen M.-83, 551
Chen S. - 437, 438, 441, 558, 565, 576
Cheng C.K. - 549
Child I.L. - 511, 552
Chiu C.Y. - 604
Choi J.N. - 262, 588
Choma B.L. - 119, 558
Christensen P.N. - 232, 558
Christie R.- 106, 297, 559
Christopher A.N. - 167, 591
Chua S.N. - 576
Cialdini R.B. - 170, 172,184, 241, 242, 282, 284, 286, 288, 290, 291, 292, 293, 296, 300, 311, 364, 365, 366, 369, 458, 463, 519, 556, 559, 566, 570, 577,581,582
Ciarocco N.J. - 553, 598
Cichocka A. - 569
Cichomski B. - 477, 559
Cislak A. - 117, 119,123, 231, 320, 324, 559, 569, 590, 603
Ciszek M. - 563
Clark A.E.-486, 559, 581
Clark C.L. - 334, 555
Clark F. - 587
Clark M.S. - 367, 368, 559, 563, 566, 584, 591
Clark R.D.-559, 563, 588
Clark R.D. 111-463,559
Claus J. -216, 576
Claypool H.M. - 81, 562
Clifford C.W.-589
Clinton B. - 85
Clore G.L. - 86, 87, 252, 590, 592
Coates D. -253, 555
Coats E.J. - 457, 571
Cobb J.A. -313, 397, 587
Cochrane R. - 48, 559
Cochrane S. - 549
Cohen A.D.-360, 583
Cohen D. - 385, 386, 559
Cohen G.L. -411, 412, 559, 593
Cohen J.-513, 514, 559
Cohen J.D. - 570
Cohen L.L. - 526, 559
Cohen S. - 48, 49, 50, 269, 559, 588
Cohen T.R.-405, 458, 559
Cohn M.A.-270, 559
Colangelo A. - 593
Colbert A.E.-430, 575
Colby A.-235, 559
Cole H.-320, 356, 555
Coleman P.T. - 403,404,424, 562
Collins J.C. - 597
Colquitt J.A. - 99, 229, 249, 559, 569
Comer R. - 282, 560

Conger J.C.-301, 600
Conlon D.E. - 559
Connelly B.S. - 140, 560
Constantino M.J. - 573
Converse B.A. - 577
Conway A.M.-559
Conway M. - 482, 560
Cook D.A. - 293, 587
Coombs C.H.-410, 560
Coon H. - 587
Coontz S. - 348, 560
Cooper H.-259, 562
Cooper J. - 65,187, 289, 551, 560, 603
Coopersmith S. - 194, 560
Copper C.-458, 585
Corman M.D. - 391, 568
Corneille O. - 603
Cornelius I. - 120, 560
Cornell D. - 597
Correll J. - 575
Cosmides L. - 593
Costa P.T. - 259, 522, 523, 560, 583
Cottrell C.A. - 133, 560
Cottrell N.B. - 466, 560
Cowan C.L. - 365, 597
Crandall C.S. - 117, 358, 556, 564
Crawford M.T. - 158, 159, 560
Crelia R. - 86, 583
Crepaz N. - 597
Creswell J.D.- 187, 560
Crick N.R.-456, 560
Crisp R.J. - 570
Critcher C.R. - 194, 560
Critchfield T.S. - 257, 560
Crocker J. - 178, 508, 555, 560
Crockett W.H.-323, 560
Crombez G. - 573
Cross P. - 181, 560
Cross S.E. - 507, 508, 560
Crowley M. - 521, 564
Crown C.D.F.-521, 567
Crowther J.H. - 156, 585
Cruise S.M.-267, 581
Csikszentmihalyi M. - 262, 263, 560
Ctalan J. - 559
Cuddy A.J. -481,483, 484, 507, 557, 560, 566
Cuijpers P. - 289, 560
Cullen J.F.-281, 571
Cummings L.L. - 474, 592, 603
Cummins D. - 455, 457, 560
Curhan J.R. - 553
Custer H. - 295, 549
Custers R. - 549
Czapiński J.-24,114,115, 133,138,143,144,198, 199, 255, 258, 261, 262, 272, 274, 275, 396, 561
Czapliński S. - 113, 576
Dalajlama - 243
Dalbert C. - 111, 561
Dalrymple S. - 573
Dalton A.N. -213, 579
Dały M.-377, 384,518, 561
Damasio A.R. - 238, 561
Dana D.-561
Danner D.D. - 269, 561
Danner U. - 549
Darby B.L. - 559
Darley J.M. - 146, 230, 351, 352, 354, 557, 561, 570, 580
Darrow W.W. - 555
Darwin K. -24, 301, 302, 325, 326, 357, 512, 561
Das E. - 557
Davidson A.R. - 204, 574
Davies C. - 392, 565
Davis K.E. - 135, 136, 449, 563, 574
Davis M.H. - 230, 324, 344, 345, 556, 561
Davis P.B. - 294, 561
Davis-Kean P.E. - 192, 561
de Carrasquel S.R. - 580
de Cremer D. - 406, 595, 599
de Dreu C.K.W. - 400, 403, 406, 410, 411,419,442, 561,599
de Garda E. - 579
De Quervain D.J.F. - 232, 561
de Houwer J. - 573
de Vader C.L. - 429,430, 581
de Vries H. - 599
de Wit J. - 567
Dearing R.L. - 365, 596
Deary I.J.- 117, 524, 561,562
Decety J. - 230, 355, 356, 551, 562, 574, 579
Dechene A. - 207, 562
DeChurch L.A.-461,583
Declerck C. - 406, 554
DeCosterJ.-81,562
DeGrassi S.W. - 171, 552
DeHart T. - 554
del Prado A. - 556
DeMarree K.G. - 151, 600
Demoulin S. - 491, 581, 603
DeNeve K.M. - 259, 550, 562
Denissen J.J.A.- 193, 562
Denmark F.L. - 573, 583
Denton K. - 235,236, 578
DePaulo B.M. - 554
Derlega V. - 589
Dermer M. - 308, 562
Derrick J.L. - 585
Desaulniers J. - 503, 585
DeSteno D. - 360, 552
Deutsch M. - 277, 278, 403, 404, 424, 562
Deutsch R. - 95, 595
Devine P.G. - 196, 491, 498, 562, 565, 588
DeVinney L.C. - 595

De Wall C.N. - 52,456, *553, 562,* 582, 598
Dias M.G.-226, 571
Diekmann K.A. - 418, 562
Diener E. - 250, 255, 260, 262, 268, 270, 273, 275, 562, 565, 577, 579, 581, 586, 592, 596
Diener M. - 577
Dijksterhuis A. - 83, 147, 435, 500, 549, 562, 576, 594, 599
Dik G. - 549
DiLillo D. - 392, 565
Dimatteo R. - 581
Dindia K. - 520, 562
Ditto RH.-219, 562
Djikic M. - 84, 562
Dodge K.A. - 383, 562
Dodson J.D.-386, 464, 540
Dolan-Pascoe B. - 568
Doliński D. -26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 74,111, 114, 166, 167, 223, 224, 285, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 300, 415, 562, 563, 585
Dollard J. - 377, 563
Domański H. - 477, 563
Donnellan M.B. - 598
Donnerstein E.E. - 353, 585
Doob L.W. - 563
Doosje B. - 580
Dorr N.-550, 553
Douglas K.M. - 126, 563, 600
Dovidio J.F. - 147, 353, 354, 482, 498, 563, 567, 576, 587, 588
Dowd E.T.-448, 563
Dowhyluk M. - 114, 153, 602
DownarA.-34, 35,602
Downs D.L. - 580
Downs J.S. - 311, 584
Doyle W.J. - 559
Driscoll R. - 449, 563
Driskell J.E. - 429, 563
Drogosz M. - 123, 486, 495, 554, 577
Drwal R.Ł. - 603
Dubów E.F. - 395, 573
Duckitt J. - 108, 109,110, 563, 575
Duckworth A.L. - 160, 563
Duckworth K.L. - 93, 201, 563
Dugosh K.L.-470, 563
Dumas F. - 573
Dumont M. - 603
Dunbar R.I.M. - 18, 47, 305, 362, 443, 552, 563, 587
Duncan B.D. - 552
Dunn E.W. - 202, 372, 563, 601
Dunning D. - 181,194, 549, 560, 563, 565
Dunning F. - 180
Dupre K.E. - 572
Duriez B. - 107, 109, 563, 599
Dutton D.G. - 335, 336, 563
Duval S. - 162, 564
Dweck C.S. - 104, 105, 564, 584, 586
Dwyer J.W. - 521, 564
Dymkowski M. - 172, 564
Dzindolet M.T.-470, 587
Dzwonkowska I. - 176,433, 581

Eagly A.H. -214, 221, 392, 505, 509, 510, 512, 513, 517,521,526,527,564,602
Eals M. - 516, 593
Early P.C. - 580
Easterlin R.A. - 261
Eaton W.O.-516, 557, 564
Ebert J.E. - 267, 568
Eby L.T. - 55, 586
Echebarria-Echabe A. - 117, 564
Echterhoff G. - 460, 564
Eckes T. -210, 564, 569
Edwards K. - 209, 564
Efaw J. - 574
Eggers A. - 270, 569
Eggleston T.J. - 186, 568
Egloff B. - 314, 551
Eibach R.P. - 197, 564
Eichmann A. - 279
EidelmanS.- 117, 190, 564
Eidelson R.-569, 590
EidM. - 591
Einstein A. -147
Eisenberg N. - 392, 523, 564, 584
Eisenberg-Berg N. - 559
Eisenberger N.I. - 40, 51, 287, 564, 565
Eldar S. - 598
Ellemers N. - 580
Elliot A.J. - 196, 565
Elliott C.S.-410, 565
Ellsworth P.C.-551
Else-Quest N.M. - 515, 522, 565
Emmons R.A. - 260, 565
Eng J. - 567
Engell A.D. - 570
England L. - 588
Enns L.R. -516, 564
Epikur - 266

EpleyN.-48,180, 565, 577
Epstude K. - 85, 585
Erber R. - 584
Erez A. - 178, 575
Erez M. - 580
Eron L.D. - 395, 565, 573
Esses V.M. - 563
Estrada C. - 603
Etcoff N. - 324, 565
Etzersdorfer E. - 281, 565
Eubanks J. - 550
Euler H.A. - 359, 565
Evans D. - 587
Evans S.D. - 392, 565

Fabes R.A. - 577
Fagnani C. - 557
Fairchild K. - 507, 590
Fajkowska-Stanik M. - 601
Farrington D.R - 392, 574
Fast N.J.-436, 441,565
Faucher E.H. - 121, 556
Fazendeiro T. - 601
Fazio R.H. - 201, 202, 205, 208, 209, 211, 212, 213, 223, 565, 589
Feather N.T.-322, 565
Federico C.M.-116, 575
Feeney B.C.-335, 565
Fehr B. - 297, 565
Fehr E. - 360, 565
Fein S.-491, 566
Feingold A. - 515, 520, 524, 566
Feinstein J.A. - 557
Feldman R. - 337, 566
Felmlee D. - 339, 566
Felps W. - 550
Felson R.B. - 174, 199, 597
Fenigstein A. - 163, 566
FennemaE. -513, 515, 573
Ferguson M.J. - 142, 385, 566
Ferguson T.J. - 591
Fernandez-Guede E. - 117, 564
Festinger L. - 33,155,156,186,196, 197, 457,461, 566
Fiedler F.E. - 448, 566
Fiedler K. - 125, 126, 566, 590, 592, 600
Field T.M.- 566
Finch J.F. - 311, 566
Fincham F.D. - 341, 566
Finkenauer C. - 552, 566
Fischbacher U. - 561
Fischer I. - 551
Fischhoff B. - 92, 566
Fishbein M. - 204, 205, 210, 212, 218, 224, 542, 549, 566
Fisher H.-337, 566
Fisher J.D.-371,585
Fisher R. - 417, 419, 420, 424, 566
Fisher S. - 559
Fiske A.P. - 367, 372, 373, 566
Fiske S.T. - 45, 73, 84, 136,137, 141, 142,313,315, 434, 457, 479,480, 481, 482, 483, 505, 506, 507, 557, 560, 561, 563, 566, 567, 569, 571, 575, 577, 586, 591,597, 598, 603
Fitzsimons G.M. - 67, 567
Flanagan M. - 550
Flaubert G. - 268
Fleishman E.A. - 446, 567
Fletcher G.J.O.-591
Flynn F.J. - 352, 419, 550, 567
Foa R. - 574
Foddy M. - 100, 567
Fogarty G. - 257, 591
Fong G.W. - 577
Forbes M.-494, 591
Forgas J.P. - 96, 567
Förster J. - 379, 585
Foster C.A. - 567
Fragale A.R. - 60, 597
Fraley R.C. - 332, 557, 567
Frank R.H.-261, 567
Franke G.R.-521,567
Frankel A. - 57, 567
Frankenhuis W.E. - 306, 576
Fraser S.- 291, 567
FrączekA.-379, 567
Frederick D.A. - 307, 568, 572
Frederick S. - 92, 575
Fredricksen B.L. - 559
Fredrickson B.L. - 508, 567
Freedman J.L. - 291, 567
Freeman D. - 550
Freeman S. - 559
Freitas A.L. - 247, 567
French J.R.P. - 427, 428, 516, 567
French K.E. - 597
Frenkel-Brunswick E. - 549
Freud Z. -21
Frey D. - 209, 567, 598
Friedman A.L. - 254, 552
Friesen J. - 576
Friesen W.V. - 269, 561
Frost L.A. - 524, 573
Fry W.R. -228, 580
Fujita F. - 596
FujitaK.-127, 255, 567
Fuller S.R.-472, 549
Fultz J. - 559
Furnham A. - 596

Gable S.L.-340, 573
Gabriel S. - 503, 567
Gachter S. - 360, 565
Gaertner L. - 66, 451, 567, 592
Gaertner S.L. - 363, 479, 497, 498, 563, 567, 589
Gaertner S.S. - 588
Gage F.-238
Gagne F.M. - 339, 343, 567
Gailliot M.T. - 161, 456, 567, 582
Gale C.R.-117, 561
Galinsky A.G. - 234,418, 420,425, 428, 432,436, 437, 438,439,442,443, 550, 562, 565, 567, 568, 570, 573, 576, 579, 581, 582, 594
Gallup G.G. Jr. - 307, 568
Galvaing M.P. - 573
Gamian-Wilk M. - 106, 291, 300, 568
Gangestad S.W. - 107,172, 210, 304, 326, 330, 331, 568, 570, 572, 593, 594
Garcia J. - 593"

Garcia J.A. - 508, 555
Garcia J.E. - 448, 595
Garcia M. - 563
Gardner L. - 328, 572
Gardner W.L.-503, 567
Garrett S.B. - 555
Garst J. - 577
Garver-Apgar C.E. - 326, 330, 568
Gaucher D. - 113, 576
Gaunt R.-581
Gawroński B. - 201, 203, 204, 568, 573
Gay RN. - 583
Geen R.G. - 380, 388, 393, 394, 568
Geis F.L. - 106, 297, 559
Gelfand M.J. - 414,453, 568, 598
Gentile B. - 524, 568
Georgeliis Y.-581
Georgesen J.C. - 439,440, 568
Gerard H.B. - 277, 278, 562
Gerber J. - 192, 568
Gergen K.J.- 155, 585
Gerhardt M.W. - 430, 575
Gershoff E.T. - 395, 568
Gesn P.R. - 523, 573
Gheorghiu M.A. - 101, 568
Ghiglieri M.P. - 377, 399, 568
Giacalone R.A. - 168, 590
Giancola P.R. - 391, 568
Gibbons F.X.- 186, 568,589
Gibbs J.P. - 395, 568
Giertych R. - 208
Gigantesco A. - 557
Gigerenzer G. - 94, 568, 569
Gilbert D.T. - 136, 137, 138, 229, 254, 257, 264, 267, 490, 557, 558, 561, 563, 566, 568, 571, 575, 577, 596, 601,603
Gillath O. - 584
Gilligan C. - 226, 522, 568
Gilmour R. - 584
Gilovich T.K. - 154, 168, 575, 578, 589, 591
Gino F. - 241, 242, 377, 568, 603
Ginsburg G.P.-471, 554
Glaser K-112, 117,118, 575
Gleason M.E.- 178, 569
GlickP. -480,481, 483, 505, 506, 507, 560, 566, 569, 572, 590
Gneezy U. - 373, 569
Godlewski K. - 563
Goetz J. - 599
Goffinan E. - 165, 569
Goldberg L.L. - 85, 577
Goldberg L.R. - 127, 574
Goldenberg J.L. - 569
Goldman R. - 217, 588
Goldsmith H.H. - 565
Goldstein D.G. - 94, 569, 574
Golec de Zavala A. - 117, 122, 453, 569, 578, 594
Gollaois C. -296, 601
Gollwitzer P. - 567
Gonzago K. - 556
Gonzales M.H. - 551
Goode M.R. - 66, 599
Goodwin S.A. - 434, 435, 569
Gordijn E.H. - 579, 603
Gordon RA.-169, 319, 569
Gore N.-591
Goryńska E. - 96, 569
Goślin D.A. - 578
Gosling S.D. - 116,456, 550, 558, 575, 590
Goszczyńska M. - 113, 569
Gottman J.M. - 256, 569
Gouldner A.W. - 356, 569
Govorun O.- 181, 549
Grabe S. - 306, 568, 569
Graesser A.C. - 82, 569
Graham C.-270, 569
Graham J.-227, 232, 569
Graham T. - 523, 573
Grammer K. - 331, 569
Grassman R. - 265, 556
Graves J. - 573
Graves N. - 573
Gray J.J. - 305, 596
Gray K. - 243, 569
Grechuta M. - 257
Green J.D. - 567
Green M.C. - 224, 556
Greenberg J. - 120, 121, 179, 191, 249, 569, 570, 583, 589, 594
Greene D. - 139, 590
Greene J.D.-236, 238, 570
Greenwald A.G. - 176, 203, 351, 570, 583, 586
GreitemeyerT. - 362, 570, 591, 598
Griffin A.M.-309, 570
Griffin A.S.- 358, 570
Griffin D. - 575
Griffin T. - 594
Griffitt W.-310, 570
Griscevicius V. - 331, 384, 570
Griswell M.L. - 589
Groll S. - 564
Gross P.H. - 146, 561
Groth G. - 577
Gruenfeld D.H. - 431, 432,437,438, 439, 462, 565, 567, 568, 570, 573, 576, 582
Gruenfeld T. - 560
Gruszecka E. - 264, 370, 570
Grzelak J. - 123, 180, 570, 577, 580, 583, 589, 594, 602
Gubin A.- 569
Gucwa-Leśny E. - 586
GueguenN. -331, 570
Gueldner B.A. - 583
Guetzkow H. - 551

Guillory L.E. - 573
Guimond S. - 503, 570
Guinote A. - 436, 570
Gurerk O. - 232, 570
Guthrie I.K. - 577
Gutierres S.E. - 85, 577
Gwaltney J.M., Jr. - 559

Hafer C.L. - 110, 111, 119, 558, 570, 571
Hagger M.S.-161, 571
Haidt J. - 225, 226, 227,232, 236, 237, 238, 249, 255, 272, 275, 569, 571, 592, 600
Halberstadt A.G. - 520, 571
Halberstadt J. - 89, 302, 303, 571, 601
Hale vy N. - 590
Hall J.A.-457, 520, 571,595
Hall J.H. -341, 566
Hallam J. - 353, 585
Hallam M. - 579
Hamer-Gutowska L. - 484, 571
Hamerlynck L.A. - 587
Hamilton D.L. - 453, 581
Hamilton T.E. Ill - 39, 576
Hamilton W.D. - 357, 358, 571
Hamlin J.K. - 237, 571
Hampson S.E. - 127, 574
Handgraaf M.J. - 406, 599
Handy L.C. - 587
Hankin B.L. - 584
Hanks T. - 47
Hanna C. -461, 595
Hannover B. - 573
Hansen J.- 147, 562, 571
Happaney K. - 440, 556
Harbaugh W.T. - 370, 571
Harber K.D.- 148, 575
Hardin C.D. - 177, 459, 571, 593, 594
Harker L. - 269, 571
Harkins S.G. - 221, 467, 469, 571, 580
Harman J. - 586
Harmon-Jones E. - 191, 571
Harper C.R.-281, 571
Harris C.R.-329, 571
Harris J.R. - 383, 440, 511, 528, 571
Harris M.J.-439, 568
Harris M.M.-252, 571
Harris S.E. - 577
Harrison L. - 574
Hartup W.W.-567
Harvey J.H. - 589
Harvey M.R. - 376, 578
Harvey O.J. - 593
Harvey R.D.-493, 555
Harwood R.L. - 356, 584
Haselton M.G. - 329, 330, 331, 526, 572
Haslam N. - 373,495, 566, 572
Hastie R. - 228, 576
Hatch E.C. - 580
Hau K.T. - 184, 583
Hawkley L.C. - 50, 557, 572
Hayes R. - 594
Hayes S.M. - 586
Hayward D.M. - 410, 565
Hazan C. - 333, 572
Headey B. -253, 271, 572
Heatherton T.F. - 176, 180, 478, 501, 572, 599
Hebl M.R.-501, 506, 572
Hecht M.A. - 438, 521, 572, 579
Heidegger M. - 64
Heider F. - 130, 134, 135, 137,181, 286, 322, 323, 572
Heine S.J. - 64, 65, 66, 70, 164, 572, 585, 588
Heingartner A. - 466, 603
Helgeson V.S. - 505, 572
Heller D. - 271, 572
Henderson L. - 573
Henderson M.D. - 567
Hendrick C. - 571, 573, 581
Henne K. - 123, 590
Henry P.J. - 386, 572
Henryk VIII-437
Herman C.P. - 549
Herman E.M. - 466, 603
Hernandez M. - 580
Herr P.M. - 208, 209, 223, 565
Herscovitch L. - 584
Hershcovis M.S. - 392, 572
Hertel G. - 464, 600
Hetts J.J.- 113, 478, 587
Hewstone M. - 501, 575, 581, 582, 600
Hies R.-271, 572
Higgins E.T. - 74, 75, 76, 78, 152, 459, 460, 549, 564, 565, 571, 572, 592, 596, 598
Highberger L. - 552
Hill C.E. - 363, 572
Hill E.M. - 328, 572
Hill T.- 182, 184, 572
Hinkin T.R. - 427, 428, 573
Hitler A. -219, 243,436
Hixon J.G.-490, 568, 596
Hobbes T. - 98
Hoffman M.L. - 230, 249, 573
Höfling K. -281, 573
Hofmann W. - 204, 206, 573
Hogg M.A. - 68, 455, 549, 573, 589, 598
Holgate S. - 585
Holland R.W. - 158, 247, 573, 599
Hollander E.P. - 462, 573
Holmes J.G. - 343, 344, 573, 585, 589
Hommer D. - 577
Hood R. - 589
Hood W. - 593
Hoover E. - 586
Horacy - 266

Horowitz L.M. - 59, 60, 334, 552, 573
Horton R.S.-316, 584
Hoss R.A. - 573
Houlihan D. - 559
House R- 139, 590
Hovland C. -213
Howard D.J.-215, 573
Howell C.J. -261, 573
Howell R.T. -261, 573
Hoyle R.H.-563, 574, 599
Hrebec D.-409, 597
Hshimo-Browne E. - 575
Hsu L. - 559
Huang L. - 88, 573
Hubbell A.R -601
Huddy L. - 123, 592
Huesmann L.R. - 395, 573
Huesmann R. - 388, 392, 557
Huflejt-Łukasik M. - 174, 199, 573
Huguet P. - 467, 573
Hull C.-465
Hull J.G. - 391,465, 501, 572, 573
Hulton A.J. - 179, 556
Hume D.L. - 553
Hunt J.G. - 567
Hunter S.B. - 554
Huntington S.P. - 574
Hunyady G. - 575
Hunyady O. - 112, 575
Husajn S. - 244
Husband R.W.-464, 587
Hutchinson S. - 594
Hutton D.G. - 166, 553
Hyde J.S. - 306, 513, 514, 515, 517, 519, 520, 521, 524, 525, 565, 569, 571, 573, 574, 577, 584, 586, 587
Hyman M. - 503
Hymes C. - 551

Ickes W. - 345, 523, 573, 593
Ihori N. - 550
lida M. - 569
Ilies R. - 430, 446, 575
Im C. - 562
ImhoffR. -495, 554
Imperato-McGinley J. - 599
Impett E.A. - 340, 573
Inesi M.E. - 568, 570
Ingham A G. - 467, 468, 573
Inglehart R. - 100, 193, 261, 574
Inman M.L. - 409, 558
Inness M. - 572
Ińsko C.A. - 207, 405, 412, 413, 458, 559, 574, 600
Irlenbusch B. - 232, 570
Isava D.M. - 583
Isen A.M. - 574
Isenberg D.J. - 471, 574
Ito T.A. -391, 392, 574
Iuzzini J. - 567

Jaccard J.J. - 204, 574
Jacklin C.N.-511,581
Jackson P.L. - 230, 355, 562, 574
Jacobson L. - 147, 590
Jaffe S. - 521, 574
Jakibchuk Z. - 276, 574
Jakubowska U. - 123, 501, 555, 571, 589, 602
James W. - 330
Jamoom E.W. - 585
Janis 1.-213,222, 472
Janis I.L. - 574
Janoff-Bulman R. - 92, 253, 555, 574
Jansen R.W.T.L.-581
Jarvis B. - 50, 600
Jarvis W.B. - 557
Jarymowicz M. - 245, 451, 574, 581
Jasieńska G. - 330, 587
Jasińska-Kania A. - 577, 596, 603
Jaworski M.-314, 602
Jaya-Wickreme N. - 569
Jecker J. - 320, 574
Jefferis V.E. - 549
Jeffery L. - 589
Jeon J. -359, 574
Jervis R. - 123, 592
Jetten J.-581
Jochemczyk Ł. - 421, 574
Johansessen-Schmidt M.C. - 527, 564
John O.P. - 127, 319, 438, 550, 574
Johns M. - 494, 591
Johnson B.T. - 150, 564, 596
Johnson C. - 469, 585
Johnson C.B.-72, 591
Johnson C.V. - 264, 599
Johnson E.J. - 94, 574
Johnson .T.W. - 552
Johnson M.K. - 80, 555
Johnson S.P. - 517, 527, 584, 594
Johnson W.B. - 74, 574
Johnston L. - 363, 581
Joireman J.A. - 406, 551, 574
Jolliffe D. - 392, 574
Jonason P.K. - 107, 574
Jones A.C.-455, 583
Jones C.J.-521,600
Jones C.R.-75, 76, 572
Jones D.N. - 106, 574
Jones E.E. - 135, 136, 166, 167, 169, 171, 574, 576
Jones J. - 284
Jones J.T.-312, 575,587
Jordan A.H. - 239, 575, 592, 604
Jordan B.D. - 307, 584
Jordan C.H.- 188, 575
Jordan M. - 85

Joseph L.-591
Josephs R.A. - 391, 455, 583, 595
Jost J.T. - 112, 113, 116, 117, 118, 119, 228, 477, 489, 558, 569, 575, 576, 585, 597
Jostmann N.B. - 441, 594
Judge T.A. - 178, 271, 430, 446, 447, 572, 575
Jugert P. - 109, 575
Juliusz Cezar - 219, 437
Juodis M. - 588
Jussim L. - 148, 575

Kabeto M.U. - 594
Kaczyński L. - 92, 208
Kahneman D. - 90, 91, 92, 273, 575, 576, 592, 598
Kaikati A.M. - 247, 598
Kaiser C.R. - 111,113, 582
Kalakanis L. - 579
Kalarus R. - 494, 495
Kalick S.M. - 39, 576
Kaligula - 431
Kallgren C.A. - 241, 559
Kameda T. - 228, 576
Kandinsky W. - 488
Kaniasty K.-450, 576
Kanouse D.E. - 576
Kanter R.M. - 283, 576
Karau SJ. - 467, 468, 469, 509, 527, 564, 576
Karpiński A. - 560
Karremans J.C. - 216, 247, 306, 551, 576
Karuza J. - 228, 580
Karyłowski J. - 154, 316, 354, 361, 366, 367, 374, 576, 586
Kashima Y. - 486, 559, 581
Kashy D.A. - 577
Kasprzyk D. - 555
Kaufman D. - 285, 576
Kawakami K. - 147, 576, 599
Kay A.C. - 53, 54, 79, 113, 228, 489, 575, 576
Kazama S. - 572
Keefe R.C. - 329, 577
Keita G.P. - 586
Kelley H.H. - 136, 417, 576
Keltner D. - 269, 319, 426, 428, 431, 432, 433, 438, 443,457, 550, 571, 576, 578, 599
Kemmelmeier M. - 587
Kendzierski D. - 211, 594
Kennedy G. - 401, 576
Kennedy J.F. - 92, 431
Kennedy K.A. - 409,410, 577
Kenny D.A. - 31, 358, 577, 578
Kenrick D.T. - 85, 317, 327, 329, 364, 365, 519, 558, 559, 570, 577
Kernis M.H. - 188, 577
Kerr N.L. - 405, 577
Kesebir S. - 225, 227, 237, 238, 571
Key C.W. - 557
Keysar B. - 287, 288, 577
Kidera C.J.-281,571
KilduffG.J.-431,550
Kimeldorf M.B. - 360, 583
Kim-Prieto C. - 250, 577
Kinder D.R.-479, 577
King E.B. - 572
King L. -268, 270,581
King S.P. - 266, 556
Kirchner J.L.- 316, 574, 584
Kirchsteiger G. - 360, 565
Kirker W.S. - 150, 590
Kirkland S. - 570
Kirkman B.L. - 246, 597
Kissinger H. - 332
Kitayama S. - 24, 66, 156, 358, 556, 572, 582, 583
Kite M.E. - 510, 564
Kłeck R.E.-501, 572, 594
Klee P. - 488
Kleinke C.L. - 167, 599
Kleinmann M. - 257, 578
Klein T.R.-552
Kling K.C. - 524, 577
Klonowicz T. - 601
Klonsky B.G. - 527, 564
Kluegel J.R.-577
Klumpp G. - 592
Kłusek B. - 101,102, 400, 401, 402, 577
Knäuper B. - 601
Knight G.P. - 517, 577
Knowles E.S.-294, 561
Knowles M.L. - 554
Knuth R. - 494,495
Knutson B. - 67, 577
Kofta M. - 57, 58, 71, 96, 107,149, 162, 174,475, 476, 486, 494, 495, 501, 577, 578, 584, 593
Kohlberg L. - 226, 235, 236, 522, 559, 578
Kohlman M.H. - 394, 585
Koller S.H.-226, 571
Kollins S.H. - 257, 560
Kolumb K.-496
Komorowski B. - 201, 202
König C.J.-257, 578
Konrath S. - 578
Kopelman S. - 404, 600
Kopietz R. - 564
Korchmaros J.D. - 358, 578
KorenP. -313, 578
Korzeniowski K. - 109, 578
Kosewski M. - 390, 578
Kosloff S. - 583
Koss M.P. - 376, 578
Kossowska M. -44, 62, 63, 71, 96,109,110,117, 560, 578, 596, 599
Kowai-Bell N. - 554
Kowalczyk K. - 602
Kowalski R.M. - 165, 580, 585
'Kózek W.-559

Krahe B. - 399, 578
Kraus M.W.-457, 576, 578
Krauth-Gruber S. - 586
Kravitz D.A. - 467, 578
Krebs D.L.-235, 236, 578
Kring A.M. - 550
Krizan Z. - 176, 578
Krosnick J.A. - 200, 554
Kross E. - 254, 578
Krueger J.I. - 159,179, 549, 553, 578, 589
Kruger J. - 154, 578
Kruglanski A.W. - 62, 63, 64, 112,459, 572, 575, 579, 582, 592, 598, 600
Krull D.S.- 137,138, 568
Krzak Z. - 526, 579
Krzykowski G. - 114, 602
Kuczyńska A. - 320, 321, 579
Kuhlman D.M. - 406, 574, 599
Kühnen U.- 157, 579
Kuiper N.A. - 150, 590
Kulesza W.-318, 579
Kunda Z. - 489, 490, 491, 579, 593
Kunst-Wilson W.R. - 207, 579
Kuppens P. - 273, 579
Kurzban R. - 229, 327, 337, 579, 590, 603
Kwam V.S.Y. - 560
Kwang T. - 183, 579
Kwon S. - 406, 561
Kwong J.Y.Y.-407, 551

Lachowicz-Tabaczek K. - 105, 106,123, 176, 194, 300, 433, 579, 581
LaFrance M. - 438, 521, 572, 579
Lagerspitz K.M.J. - 518, 554
Laird J.D. - 155, 236, 282, 560, 592
Laird P.-578
Lake V.K.B. - 352, 567
Lakin J.L.-318, 579
Lameiras M. - 569
Lamm C. - 356, 579
Lammers J. - 435, 440, 444, 579
Lamon S.J. - 513, 515, 573
Landau M.J. - 583
Landy D. - 320, 574
Langa K.M. - 594
Langer E.J. - 53, 54, 83, 84, 562, 579
Langlois J.H. - 302, 303, 308, 309, 570, 573, 579
Laran J. -213, 579
Larsen R.J. - 260, 557, 565, 591
Larson A. - 579
Laschever S. - 443, 551
Łatane B. - 221, 298, 352,354, 467, 468, 580, 586
Lauda N. - 85
Laughlin P.R. - 464, 580
Lau I.Y.M. - 604
Laurin K. - 576
Law Smith M.J. - 307, 580
Leach C.W. - 322, 580
Leach F.R. - 604
Leaper C. - 520, 550, 580
Leary M.R.-47, 165, 167,168, 170, 192,450, 553, 563, 574, 580, 585
Leary T.F. - 59, 580
LeBane M. - 572
LeBeau L.S. - 457, 571
LeBel E.P. - 203, 568
Ledbetter J.E. - 208, 565
Leder S. - 585
Ledzińska M. - 96, 569
Lee J.-288, 603
Lee S.L. - 604
Lee S.W.S. - 157, 587
Leger G.J.-380, 591
Lee-Chai A.Y. - 437, 438, 449, 558, 580
Lehman D.R. - 66, 572
Lennon R. - 523, 564
Lent R.W. - 363, 572
LePage A.-379, 553
LePine J.A. - 99, 559
Lerner M. - 110, 111, 112,580
Letki N.-101, 580
Leung K. - 102,103, 414, 554, 580
Leve C. - 598
Leventhal G.S.-228, 580
Leventhal H. - 220, 580
Levin S. - 476, 588
Levine A. - 566
Levine D. - 576, 603
Levine J.M. - 277,460, 550, 564, 582, 588
Levine R.V. - 36, 37, 580
Levine T.R. - 295, 580
Levinger G. - 573
Levinson D. - 549
Levy J.S.-116, 592
Lewandowski D.A. - 577
Lewandowski G. - 551
Lewenstein M. - 298, 586
Lewicka M.-22, 123, 141,244, 577,580, 583,594
Lewicki P.- 182, 184, 572
Lewicki R.J.-416, 420,580
Lewis B.P. - 559
Lewis C.A.-267, 581
Lewis S.K. - 559
Leyens J.P. -410, 454, 494, 561, 581, 583
Li N.P.- 133, 560, 574
Liberman N. - 127,435, 567, 581, 598
LibermanV.-410, 581
Lickel B. - 453, 554,581
Lieberman M.D. - 40, 51, 564, 568
LieblerA.- 130, 131,555
Liebrand W.B.G. - 406, 581
Lievens P. - 252, 571
Lightstone J. - 284, 586
Liljenquist K.A. - 233, 234, 567, 581, 603

Lim V.K.G. - 550
Lindzey D. - 577
Lindzey G. - 556, 561, 563, 566, 571, 575, 583, 603
Linn M.C. - 515, 520, 565, 571, 573
Lipetz M.E. - 449, 563
Lippa R.A. - 524, 581
Litterer J.A. - 580
Littman RA. - 34, 380, 396, 587
LiuT.J. - 187, 595
Liviatan I. - 597
Lloyd B.B. - 590
Lloyd K.- 179, 556
Loewenstein G. - 231, 594
Lopez D.F.-219, 562
Lord R.G.-429, 430,581
Lorenz K.-376, 581
Lowery B.S. - 593
Lucas RE. - 255, 270, 271, 562, 581, 586, 591
Luce C.L. - 559, 582
Lundgren S. - 602
LuoKogan A. - 599
Lycett J. - 18, 47, 552
Lydon J.E. - 339, 343, 567
Lykken A. - 253, 259, 581
Lynch P. - 565
Lyon D. - 570
Lyons A.-486, 581
Lytle B.L. - 232, 601
Lytton H.-511, 581
Lyubomirsky S. - 196, 259, 263, 265, 268, 270, 275, 554,581,593

Ł

Laguna M. - 176, 433, 581
Łosiewicz M. - 101, 102, 577
Łukaszewski W. - 121,123,488, 581

M

Maass A. - 463,486, 487, 581
Maccoby E.E.-511,581
Machiavelli N. - 106, 297
Mackie D.M. - 563
Macrae C.N. - 77, 78, 309, 363, 490, 498, 501, 575, 581,582, 599
Maddux W.W. - 420, 582
Madsen E.A. - 358, 582
Madson L. - 507, 508, 560
Maes J. - 252, 587, 592
Magee J.C. - 425,428, 432, 437, 442, 443, 567, 568, 570, 582
Mahapatra M. - 593
Mahoney J.M. - 285, 576
Maier S.F. - 56, 592
Maio G.R.-246, 582
Maison D. - 203, 224,582
Maitino A. - 568
Maj K.-293, 582
Major B.-493, 569,582
Makhijani M.G. - 527, 564
Malahy L.W. - 111,113,582
Malewski A. - 197, 582
Maliszkiewicz B. - 495, 600
Malle B.- 138, 153,582,588
Mallinckrodt B. - 600
Mandai E. - 432, 449, 510, 528, 582
Maner J.K. - 369, 441, 456, 582
Mania E.W. - 479, 589
Manis M. - 508, 554
Manix E.A. - 570
Mann J. - 567
Mann RD. -429, 430, 582
Mann T. - 560
Mannetti L. - 579, 582
Manstead A.S.R. - 419, 599
Manucia G.K. - 366, 582
Manzoli L.-48, 582
Marcus-Newhall A. - 378, 392, 557, 582
Marek Aureliusz - 264
Marek T.-602
Mares M.L. - 397, 582
Marigold D.C.- 188, 583
Markus H. -24, 66, 151, 156, 503, 582
Markus H.R. - 572, 582, 583
Marody M. - 114, 583, 586
Marques J.M. -454, 583, 588
Marsh H.W.-184, 583
Marshall J.H. - 331
Marshall-Goodell B.S. - 557
Marszał-Wiśniewska M. - 601
Martens A. - 121, 394, 556, 583
Martin B. - 467, 578
Martin L.L. - 86,155, 583, 595
Martinot D. - 570
Martorana P. - 434, 553
Maruszewski T. - 567, 582
Mash E.J. - 587
Mashek D. - 551
Maslow A. - 67, 583
Mason M.F. - 582
Masser B. - 569
Matka Teresa - 243, 370
Matz D.C. - 461, 558, 583
Mayr U. - 370, 571
Mazar N. - 239, 240, 583
Mazur M. - 407, 583
Mazzella R. - 524, 566
McClelland D.C. - 34, 583
McClintock C.G. - 560
McCornack S.A. - 295, 580
McCrae R.R. - 259, 522, 523, 560, 583
McCromick B. - 316, 602
McCullough M.E. - 360, 583
McDaniel M.A. - 584
McGhee D.E.-203, 570
McGoey M. - 559
McGregor H. - 571

McGregor 1.- 188,583
McGregor K. -128
McGuire W.J. -213, 214, 219, 222,279, 583
McKune S.L. - 585
McLaren L.M. - 478, 479, 583
McLaughlin-Volpe T. - 551
McMillan D. - 82, 595
McNeel S.P. - 323, 583
McNulty J.K. - 341, 583
Mead N.L. - 66, 599
Mednick M.T. - 524, 583
Mehta P.H. - 455, 583
Mellibruda J. - 341, 583
Melton G.B. - 568
Mendes W.B. - 554
Mentzer S.J. - 594
Merrell K.W.-396, 583
Mesmer-Magnus J.R. - 461, 583
Mesquida C.G. - 377, 583
Messian N. - 556
Messick D.M. - 323, 404, 551, 583, 600
Metalsky G.I.-58, 182, 549
Meyer A.L. - 397, 583
Meyer J.E.-264, 599
Meyer J.P. - 452, 584
Meyer L.L.-521,599
Meyers D.G. - 258, 262, 388, 584
Mezulis A.H. - 182, 584
Mikels J.A. - 559
Mikiewicz A. - 114, 584
Mikolic J.M. -408, 584
Mikulincer M. - 121, 334, 364, 584
Miles C.C.-502, 597
Miles D.R. - 383, 584
Milgram S. - 232, 278, 279, 280, 442, 584
Miller A.G.-249, 584
Miller A.J. - 341, 584
Miller D.C. -311, 521, 557
Miller D.T. - 584
Miller G. - 307, 584
Miller G.F.-570
Miller J.A. - 559
Miller J.G. - 356, 584
MillerN. -220, 391, 392, 517, 553, 557, 574, 582, 584
Miller N.E.-563
Miller P.A. - 584
Mills J. - 283, 367, 368, 551, 559, 584
Milne A.B. -77, 78,176, 581, 582, 596
Milne C.R.-448, 563
Miluska J. - 510, 584
Minton J.W.-580
Mirenberg M.C. - 312, 575, 587
Miroslawska M. - 494, 495, 577, 584
Mischel W.~ 254,257, 578, 584
Misztal B. - 99, 584
Mitzner W.T. - 337, 603
Mladinic A. - 505, 564, 569
Mleczko A. - 265
Mock S.E. - 197, 564
Moffitt T.E. - 598
Molden D.C.-584
Monatno D.E. - 555
Monin B. - 239, 575, 603, 604
Monroe M.-281,305
Monteil J.M. - 573
Montoya R.M. - 316,458, 559, 584
Moore D.A. - 553
Moore D.L.-466, 591
Moore D.S.-517, 584
MorN. -163, 584
Morawski P. - 559
Morawski W. - 559
Moreland R.L.-313, 584
Morewedge C. - 568
Morf C.C. - 180, 584
Morris D.-377, 584
Morris M.W. - 604
Morse S.- 155, 585
Mortezaie M. - 572
Moscovici S. - 462, 585
Moskalenko S. - 164, 585
Moskowitz D.S. - 503, 585
Moskowitz G.B. - 96, 127,132, 149, 585, 598
Moss K. - 305
Mount L.-482, 560
Mounton J.-401, 554
Mowrer O.H. - 563
Much N.C. - 593
Mueller C.W.-353, 585
Mullen B. - 429,458, 469, 563, 585
Mullen E.-420, 582, 594
Mummendey A. - 591
Munoz C. - 580
Murakami F. - 580
Muraven M. - 552
Muren S.K. - 394, 585
Murnighan J.K. -411, 600
Murphy E. - 556
Murphy S.T. - 603
Murray S.L. - 343, 347, 585
Murrell A. - 567
Mussweiler T. - 85, 379, 585
Muth S.Q. - 555
Myers D.G.-471, 585
Myers T.A. - 156, 585

Nadler A.-371, 585
Nadler J. - 414, 597
Nakayama K. - 589
Napier J.L. - 116, 119, 575, 576, 585
Narkiewicz-Jodko W. - 486, 577
Nawrat R. - 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 294, 295, 563, 585

Nawrocka J. - 190, 585
Nayak D.A. - 142, 566
Neale M.A, - 91, 401, 553, 570, 586
Nelson A.B. - 521, 600
Nelson B.C.-554
Nelson L.D. - 593
Nelson T.D.-501, 585
Nemeth C.J. - 463, 585
Nes L.S. -270, 585
Nesse R.M. - 556
Neto F. - 596
Neuberg S.L. - 133, 364, 519, 559, 560, 577, 582
Neugaard B. - 263, 585
Newman L.S.- 132, 598
Newman R.S.-371, 585
Nezlek J.B. - 50, 585
Nęcka E. - 73, 469, 585, 586
Ng K.Y. - 559
Ng T.W.H. - 586
Nguyen H.H.D. - 494, 586
Niedenthal P.M. - 88, 586, 603
Niewiarowski J. - 154, 586
Nijstad B.A. - 469, 586
Nisbett R.E. - 75,157, 385, 559, 576, 586
Nitzberg R.A. - 584
Nocks E.S. - 328, 572
Nolen-Hoeksema S. - 49, 162, 265, 586
Noll S.M. - 567
Norenzayan A. - 36, 37, 75, 356, 580, 586, 593
Northcraft G.B.-91,586
Norton M.I. - 372, 563
Nosanchuk T.A. - 284, 586
Nosek B.A. - 116, 203, 227, 232,477, 569, 575, 586
Nowak A. - 39, 221, 298, 299, 318, 421, 557, 574, 575, 579, 586, 598
Nuss C. - 52, 553
Nussbaum A.D. - 104, 586, 593
Nuttin J.M., Jr. - 176, 323, 586
Nystrom L.E. - 570

Oakes P.J. - 598
Oathout H.A. - 345, 561
O'Brien L.T.-493, 582
Ohme R.K.-115, 586
Oishi S. - 253, 270, 586, 591, 596
OkumuraT.-415, 555
Oldmeadow J.-481, 586
Oliner P.M. - 363, 586
Oliner S.P. - 363, 586
Oliver L.W.-458, 586
Oliver M.B. - 586
Olkowska K. - 371, 586
Olney T.J. - 208, 223, 565
Olweus D. - 383, 586
Omoregie H. - 583
Omoto A.M. - 231, 324, 595
O'Neil S. - 503
Ones D.S. - 140, 259, 560, 595
OosterhofN.N. - 131, 598
Orina M.M.-345, 593
Orth U.- 179, 587
Orth-Gomer K. - 590
Orzechowski J. - 73, 586
Osgood C.E.-201, 202, 587
Oskamp S. - 595, 601
Ossewska E. - 407, 570
Osswald S. - 362, 570
Ostaszewski P. - 404, 587
Osterman K. - 518, 554
Otten S. - 579
Oubaid V. - 572
Ouellette J.A. - 212, 587, 602
Oveis C. - 599
Overbeck J.R. - 442, 587
Oyserman D. - 157, 579, 587

p
Page M.C. - 577
Pakrashi M. - 131, 598
Paladino P.M. - 581
Pallak M.S. - 293, 587
Paluck E.L.-521, 579
Paludi M.A. - 573, 583
Pandhi N.A.-586
Panek T. -24, 115, 138, 255, 258, 262, 274, 561
Park H. - 603
Park H.S.-295, 580
Park L. - 593
Park N.-592
Parker J.C.-408, 584
Parks C.-406, 551
Parzuchowski M. - 16, 88, 587, 602
Pascalis O. - 573
Pascoe E.A. - 492, 587
Patel S. - 556
Pattershall J. - 117, 564
Patterson G.R. - 34, 313, 380, 396, 397, 587
Patton B. -417, 419, 420, 424, 566
Paulhus D. - 185, 597
Paulhus D.L. - 107, 180,297, 565, 587
Paulhus S.L. - 106, 574
Paulus P.B. - 470, 563, 587, 603
Pavelchak M.A. - 142, 566
Pawłów I. (Pavlov I.) - 23, 206, 587
Pawłowski B. - 305, 330, 587
Payne J.L. - 375, 587
Peach J.M. - 576
Pearson K.-430
Peckham V. - 573
Pedersen W.C. - 582
Peeters G. - 129, 587
Peled L.H.-268, 595
Pelham B.W. - 112, 113,137, 138, 312,478, 554, 555, 568, 575, 587
Penke L. - 562

Pennebaker J.W. - 266, 555, 587
Penner L.A. - 364, 587
PenrodS.-462, 596
Peplau L.A. - 110, 340, 573, 590
Perea E.F. - 570
Perguni M. - 573
Peruce B.M. - 582
Pessin J. - 464, 587
Peters K.R. - 203, 568
Petersen J.L.-519, 587
Peterson C. - 574, 592
Pettigrew T.F. -488, 496, 497, 588
Petty R.E. -61,151, 214, 215, 217, 218, 219, 221, 557, 571, 588, 600
Pfeffer J. - 112, 575
Phillips D.P.-281, 395, 588
Piaget J.-65, 235, 588
Piazza J. - 362, 588
Piccolo R.F. - 446, 447, 575
Pieńkowski R. - 114, 602
Pierce C.M. - 573
Pierro A. - 579, 582
Pietroni D. - 599
Piliavin I.M. - 352, 588
Piliavin J.A. - 353, 563, 587, 588
Pillsworth E.G. - 572
Pinel E. - 570
Pinker S. - 98, 375, 399, 509, 588
Pinquart M. - 524, 588
Pinter B. - 574
Pinto I.R. - 455, 588
Pironec G.M. - 582
Pitt B. - 39
Pittman T. - 167, 169, 171,574
Pizzamiglio M.T. - 482, 560
Plant E.A.-491, 588
Platów M.J.- 100, 567
Pleban R. - 185, 588
Polivy J. - 176, 572
Pollock V.E. - 391, 392, 574
Pontari B.A. - 167, 591
Poppe E. - 122, 594
Poppe M. - 444, 599
Porter C.O.L.H. - 559
Porter S. - 140, 588
Postma A. - 599
Postman L. - 64, 556
Potter J. - 558, 590
Potterat J.J. - 555
Poulton R. - 598
Powell M.C. - 209, 565
Pratkanis A.R. - 213, 216, 224, 296, 588, 590, 598
Pratto F. - 108, 109, 110, 112, 476, 588, 593
Prentice D.A. - 311, 584, 598
Presser S. - 37, 592
Pressman S.D. - 269, 588
Price RH. - 262, 557, 588
Price V.A. - 384, 588
Probasco P. - 598
Pronin E. - 153,154, 409, 410, 577, 588
Proulx T. - 64, 65, 66, 70, 572, 588
Pruitt D.G. - 408,422, 558, 584
PryorJ.B.- 162, 589
Przepiórka A. -570, 596
Putnam R.D. - 99, 589
Pyszczynski T. - 120, 179, 191, 570, 571, 589, 594
Python M. - 66

Quadflieg S. - 582
Quanty M.B. - 393, 568
Quirin D.M. - 560, 567
Quinn K.A. - 582

Rabin B.S. - 559
Radkiewicz P. - 122, 569, 589
Rainville P. - 230, 574
Ramos-Marcuse F. - 335, 565
Rasinski K.A. - 202, 598
Rasputin G.J. -311
Rauch W. - 204, 573
Raven B.H.-427,428, 567
Ray M.C. - 168, 313, 397,589
Ray RS. - 587
Raymond P. - 551
Realo A. - 273, 579, 592
Reason J. - 559
Reber R. - 89,207,302, 589
Redersdorf S. - 570
Reed A.- 550
Reeder G.D. - 144, 409, 589
Reese L.E. - 583
Regan D.T. - 287, 365, 589
Reicher S.D. - 598
Reingen P.H. - 283, 589
Reiter R.A.C. - 599
Rempel J.K. - 343, 344, 573, 589
Reno RR.-241, 559
Reykowski J. - 366, 367, 374, 422,423,424, 555, 589
Rhee S.H. - 383, 589
Rhodes G. - 222, 303, 524, 589
Rhodes N. - 589, 602
Rhodewalt F. - 180, 584
Rholes WS. - 75, 76, 460, 555, 572
Ric F. - 586
Richardson K.D. - 170, 559
Richerson F.J.-94, 555
Richeson J.A. - 132, 550
Ridge R.D. - 557
Ridgeway C.L.-428, 589
Riecken H.W.-33, 566
Riek B.M. - 479, 589
Rijken V.M. - 581
Rimmele U. - 337, 589

Riordan C.A. - 168, 590
Risen J.L.-168, 589
Rittenauer-Schatka H. - 592
Rizzolatti G. - 147, 558
Robbins J.M. - 159, 589
Roberts J.M. - 307, 555
Roberts S.C. - 589
Roberts T.A. - 567
Robertson A. - 110, 593
Robins R.W. - 177, 192, 587, 590, 598
Robinson M.D. - 252, 590
Robinson P.H. - 229, 590
Roccas S. - 452, 453, 590
Rockenbach B. - 232, 570
Rodin J. - 54, 352, 579,588
Rodriguez-Perez A. - 581
Rodriguez-Torres R. - 581
Roe W.-427,428, 558
Roeder U. - 573
Roesch S.C. -591
Roets A. - 560
Rogers T.B. -150, 590
Roggman L.A. - 303, 579
Rohdieck S. - 565
Rokeach M. - 108,109,245, 590
Roland E.J. - 563
Romney D.M.-511,581
Rosch E. - 73, 590
Rosenbaum M.E. - 317, 590
Rosenberg M. - 176,193,433, 590
Rosenblatt A. - 570
Rosenfeld P. - 168, 590
Rosengren A. - 48, 590
Rosenhan D.L. - 365, 597
Rosenthal L. - 413, 597
Rosenthal R. - 132, 147, 513, 515, 550, 590
Roskos-Ewoldsen D. - 603
Ross D.-381,551
Ross L. - 136, 137, 139,408,410, 421,422, 559, 576, 581, 590
Ross M. - 139, 344, 589, 590
Ross S.A.-381, 551
Ross S.W. - 583
Rothbart M. - 454, 590
Rothgerber H. - 558
Rothman A.J. - 93, 590
Rothstein H.R. - 550
Rotter J.B. - 55, 590
Roughley N. - 556
Rozin P. - 593
Różycka J. - 98, 103, 177, 590, 602
Rubel-Lifschitz T. - 246, 592
Rubenstein AJ. - 579
Rubinlicht M.A. - 111, 113, 582
Rubin Z. - 110, 590
Rucker D.D. - 296, 590
Rudak M. - 294,295, 563
Rudman L.A. - 507, 590
Rudolph U. - 363, 591
Rueter K. - 85, 585
Rule B.G.-380, 385, 591
Rule N.O.-594
RusaczykM.- 121, 123, 591
Rusbult C.E. - 339, 340, 343, 346, 347, 591
Rushton J.P. - 363, 591
Russell A.M. - 313, 482, 591
Russell B. - 425, 591
Russell D.W. - 600
Rustchini A. - 373, 569
Rutkowska D. - 374, 586, 591
Ruvolo A.P. - 269, 591
Ryan A.M.-494, 586
Ryan R.M. - 372, 600
Ryu E. - 557

Saal R.E.-72, 591
Sadalla E.K. - 577
Sagarin B.J. - 582
Sagiv L. - 590
Sakamoto A. - 550
Salas E. - 585
Saleem M. - 550
Saltz E. - 352, 603
Samson D. - 297, 565
Samuels S.M.-410, 581
Sanders G.S.-466, 471,591
Sandler H.M. - 192, 561
Sanford N. - 549
Sarason I.G. - 577
Sargent M.- 118, 591
Sarnoff D.-415
Sartre J.P. - 64
Saunders B. - 257, 591
Saunders D.M. - 580
Sayette M.A. - 392, 591
Schachter S. - 33, 566
Schafer W.D. - 521, 557
Schaller M. - 559
ScheierM.F.- 163,566
Schellhammer M. - 561
Scheyd G.J.-304, 568
Schimel J. - 589
Schimmack U. - 253, 271, 274, 591
Schkade D. - 259, 263,581
Schlenker B.R. - 167, 591
Schmader T. - 494, 583, 591
Schmitt B.-466, 591
Schmitt D.P. - 193, 326, 327, 331, 519, 522, 523, 557, 562, 574, 592
Schmitt M. - 252, 587, 592
Schmitt M.T. - 493, 555
Schmukle S.C.-314, 551
Schnall S.-155, 234, 592
Schnittker J.-261, 592

Schnyder U. - 561
Schoeneman T.J. - 178, 593
Schooler J. W.-93, 601
Schriesheim C.A. -427, 428, 573
Schroeder D.A. - 563, 587
Schubert T.W. - 457, 592
Schultheiss O.C. - 265, 556
Schulz-Hardt S. - 598
Schuman H. - 37, 592
Schupp J. - 274, 591
Schwartz J.L.K. - 203, 570
Schwartz S.H. - 245, 246, 357, 590, 592
Schwarz N. - 85, 86, 87, 89, 93, 207, 251, 252, 302, 385, 554, 559, 563, 589, 590, 592, 601
Schwarzenegger A. - 85
Scollon C.N. - 255, 562, 577
Scott B.A. - 99, 559
Scott W.E. Jr. - 474, 592, 603
Sears D.O. - 116, 123, 479, 577, 592
Sears R.R. - 563
Sedikides C.-66, 181, 188, 550, 557, 567, 592
Seecomb K. - 521, 564
Segerstrom S.C. - 270, 585
Seligman M.E.P. - 56, 57,135,160, 181, 182, 199, 262, 264, 265, 270,275, 549, 562, 563, 592
Semin G.R. - 125, 566, 590, 592
Semmelroth J. - 557
Sestir M.A. - 394, 552
Seta J.J. - 86, 583
Sędek G. - 57, 58, 59,476, 577, 578, 593
Shackelford T.K. - 519, 592
Shaffer J.A.-171, 552
Shakespeare W. - 233
Shapiro J.R. - 570
Shariff A.F. - 356, 593
Shaver P.R. - 121, 333, 334, 364, 555, 572, 584
Shaw D.-313, 578
Shaw L.L. - 368, 552
Sheldon K.M. - 259, 263, 581
Sheldon 0.-112, 575
Shelley G.P. - 574
Shepherd S. - 576
Shepperd J.A. - 297, 593
Sherif C.W. - 593
Sherif M.B. -478, 593
Sherman D.K. - 187, 559, 560, 593
Sherman J.W.-73, 593
Sherman L.W.-396, 593
Sherman R.T. - 322, 565, 593
Sherman S.J. - 282,453, 581, 593
Sherwood P. - 594
Shibuya A. - 550
Shotland R.L. - 21, 526, 559, 593
Showers C.J. - 577
Shrauger J.S.- 178, 593
Shrout P.E. - 569, 597
Shultz J.S. - 106, 593
Shweder R.A. - 226, 227, 234, 593
Sibley C.G.-110, 593
Sicoly F. - 139, 590
Sidanius J. - 109,112, 476, 588, 593
Siemieńska R. - 569
Sigall J.-311, 593
Silver J.S. - 580
Silverman I.W. - 516, 521, 593
Simon H.A. - 94, 593
Simon L. - 570, 571
Simons A. - 592
Simons D.J. - 80, 593
Simons R.L. - 168, 589
Simpson J.A. - 107, 345, 555, 591, 593, 595
SinN.L. - 265, 593
Sinclair L. - 491, 593
Sinclair S. - 459, 593
Singelis T.M. - 580
Singer J.E. - 552
Singh D. - 304, 305,306, 594
Singletary S.L. - 572
Sivanathan N. - 572
Six B.-210, 564
Skarżyńska K. - 100, 119,122, 123,501,555, 571, 578, 589, 590, 594, 602
Skitka L.J. - 118, 232, 594, 601
Skład M. - 38, 594
Skoner D.P. - 559
Skowroński J.J. - 132, 144, 558, 594
Slater A.-303, 573, 594
Slepian M.L. - 88, 594
Sloan L.R. - 559
Slovic P. - 90, 231,575, 594
Small D.A.-231,594
Smart C.M. - 266, 492, 556
Smart Richman L. - 492, 587
Smeriglio V.L. - 276, 574
Smith A.N.-331
Smith D.M.-262, 556, 594
Smith E.E. - 209, 564
Smith E.R. - 112, 563, 577
Smith M.- 185, 597
Smith N.D. - 182,184, 572
Smith P.B. - 101,278, 432, 554, 568
Smith P.K. - 435,441, 594
Smith T.E. - 520, 580
Smith T.W. - 202, 598
Smith W. - 67
Smoot M. - 579
Snowdon D.A. - 269, 561
Snyder M. - 172,173, 210, 211, 231, 324, 363, 492, 568, 594, 595
Snyder M.I. - 57, 567
Snyder M.L.-492, 594
Sobiczewska P. - 602
Socherman R.E. - 297, 593
Soenens B. - 107, 563

Solomon S. - 120, 179, 191, 570, 571, 589
Somervell E. - 556
Sommer K.L. - 50,194, 503, 553, 594
Sommerville R.B. - 570
Sonneck G. - 281, 565
Sorensen K.L. - 55, 586
Sorensen X. - 524, 588
Soroka S. - 286, 556
Sorokowski P. - 208, 594
Sorrentino R.M. - 565, 571, 596
Spacapan S. - 601
Spake D.F.-521, 567
Spalding L.R. - 177, 594
Sparling S. - 589
Spears R. - 580
Spence K. - 465
Spencer S.J. - 490,491, 566, 575, 576, 579
Spielberger C.D. - 565, 577
Sprecher S. - 566
Srivanathan N. - 565
Srull T.K. - 81, 551, 574, 594
Stacey O. - 505, 564
Stack A.D. - 394, 557
Stahelski A.J. - 417, 576
Stahl C. - 562
Stalin J.-230, 453
Stallworth L. - 588
Stangor C. - 82, 201, 501, 558, 575, 581, 582, 595
Stanik C. - 603
Stanley D.J. - 584
Stapel D.A. - 435,444, 554, 579, 592
Stapleton S.F. - 84, 562
Star S.A. - 595
Starr J.M.-562
Stasser G.-461, 595
Staw B.M.-268, 595
Stazi M.A. - 557
Steca P. - 557
Steel P. - 246, 259, 595, 597
Steele C.M. - 186,187, 189, 391, 493, 494, 595
Steen T.A. - 592
Steenaert B. - 599
Steffen V.J.-392, 517, 564
Stein-Seroussi A. - 596
Steiner I.-467, 468, 595
Steinmetz J.L. - 136, 590
Stephan C.W. - 474, 479, 595
Stephan W.G. - 474, 479, 595
Stephenson G.M. - 600
Stepper S. - 88, 155, 595
Sternberg R.J. - 336, 337, 349, 566, 595
Stępniak A. - 577
Stice E. - 306, 595
Stier D.S. - 520, 595
Stiff C.-571
Stinson D.A. - 585
Stocker-Kriechgauer G. - 556
Stogdill R.M. - 429, 445, 595
Stoker J.I. - 444, 579
Stoner J.A.F. - 470, 471,595
Storms M.D.-314, 595
Stouffer S.A. - 252, 595
Stouten J. - 406, 595
Strack F. - 88, 95,155, 251, 252, 592, 595
Straw M.-21,593
Strelau J. - 577
StrentaA.-594
Streufert S. - 371, 585
Strickland L.H. - 278, 597
Stroebe W. - 216, 469, 576, 586, 600
Strube M.J. - 448, 595
Strużyńska-Kujałowicz A. - 433, 602
Strykowska M.-510, 595
Strzałkowska A. - 163, 603
Stucke T.S. - 598
Stuhlmacher A.F. - 521, 595, 599
Stürmer S. - 231, 324, 363, 595
Suchman E.A. - 595
Suchocka H. - 526
Suci G.J.-201, 202, 587
Suh E.J. - 255, 274, 503, 585, 596
Suhre C.J.M. - 581
Sukhtankar S. - 270, 569
Suleiman R. - 551
Sullivan B.N.-112, 575
Sullivan J.J.-293, 587
Sulloway F.J. - 112, 575
Suis J. - 176, 554, 574, 578, 592
Suis J.M. - 174,199, 572, 597, 601
Sunderland J. - 68, 573
Sundie J.M. - 570
Sutton RI. - 268, 595
Sutton R.M.-126, 563
Swami V. - 305, 596
Swann W.B. Jr. - 67, 155, 183, 555, 579, 596
Swap W.C.-314, 556
Swing E.L. - 550
Syme S.L. - 49, 553
SymonsC.S.- 150, 596
Sypeck M.F. - 305, 596
Szacki J. - 120, 596
Szamrej J.-221, 298, 586
Szczęśniak M. - 370, 596
Szlendak M. - 503, 504, 602
Szmajke A. - 165, 166, 168, 170, 171, 172, 174, 304, 305, 386, 563, 596
Sztompka P. - 99, 101, 123, 596
Szuster A. - 361, 374, 586, 591, 596
Szustrowa T. - 96,149,174, 578
Szymański K. - 469, 571
Szymków-Sudziarska A. - 16, 88, 115, 266, 321, 587, 596, 602
Szymura B. - 73, 586
Szynkiewicz E. - 427, 428, 596

Śniecińska J. - 194, 579
Śpiewak S. - 44, 292, 596

Tafarodi R.W. - 176, 596
Tajfel H. - 487,488, 498, 596
Takahashi N. - 504
Takezawa M. - 228, 576
Talley A. - 553
Tam K.P. - 604
Tamir M. - 577
Tandor E.S. - 580
Tanford S. - 462, 596
Tangney J.P. - 160, 365, 596
Tannenbaum P.H. - 201, 202, 587
Taras V.-246, 597
Tassinary L.G. - 557
Taylor L.A.-461, 595
Taylor M. - 454, 590
Taylor S.E. - 73, 84, 136, 137, 560, 567, 597
Teachman G. - 363, 591
Teasdale J. - 56, 549
Teger A.I. -415, 597
Tellegen A. - 253,259, 581
Ternplin C.M. - 552
ten Brinke L. - 588
Tenbrunsel A.E. - 418, 562
Terdal S.K. - 580
Terman L.M. - 502, 597
Terracciano A. - 522, 523, 560
Tesser A. - 174, 184,185,189,190,199, 552, 554, 563, 568, 588, 597
Test M.A. - 78, 203, 224, 362, 515, 556
Tetlock P.E. - 165, 441, 597
Thagard P. - 489, 579
Thibaut J.W. - 228, 278, 597
Thiel D.L.-308, 562
Thoma S.J. - 521, 597
Thomaes S. - 557
Thomas G.C. -314, 516, 524, 595
Thomas J.R. - 597
Thomas V.G. - 583
Thompson E.P.- 112, 575
Thompson E.R. - 170, 552
Thompson L. - 409,414, 597
Thompson W.C. - 365, 597
Thomson J.J. - 236, 597
Thoresen C.J. - 575
Thorisdottir H. -119, 597
Thorne A. - 559
Thornhill R. - 326, 330, 568
Thorpe G. - 562
Tice D.M. - 161,166, 171, 172, 508, 552, 553, 597, 598
Tickle-Dengen L. -413, 597
Tiedens L.Z. - 60, 61, 434, 442, 587, 597
Timko C. - 92, 574
Tindale R.S. - 589
Titkow A. - 509, 597
Titus L.J.-464, 554
Tkach C. - 581
Todorov A. - 131, 133,551,598, 601
Toguchi Y. - 66, 592
Tönnies F. - 227, 598
Tooby J. - 593
Topolnytsky L. - 584
Topwles-Schwen T. - 208, 565
Torelli C.J. - 247, 598
Tourangeau R. - 202, 598
Tovee M.J. - 596
Townsend S.S.M. - 583
Trący J.L. - 590
Traut-Mattausch E. - 98, 598
Treyer V. - 561
Triandis H.C. - 453, 596, 598
Trivers R.L. - 326, 359, 464, 598
Trope Y. - 77, 127, 435, 558, 567, 581, 594, 598
Tropp L.R. - 496, 497, 588
Trost M.R. - 577
Trzebińska E. - 174, 598
Trzebiński J. - 264, 570
Trzesniewski K.H. - 179, 587, 590, 598
Turan B. - 573
Turiel E. - 226, 598
Turner J.C.-473, 596, 598
Turner M.E. - 472, 598
Turner N. -572
Tversky A. - 90, 91, 273, 575, 576, 598
Twenge J.M. - 50, 52, 192,296, 553, 562, 567, 568, 598
Tybur J.M. - 307, 570, 584
Tyszka T. - 58, 96, 415, 593, 598

Ubel P.A. - 594
Uchida Y. - 583
Uleman J.S. - 132, 598
Umiński S. - 577
Unzueta M.M. -61, 597
Ury W. - 417, 419, 420, 424, 566
Utz S. - 158, 598
Uziel L. - 467, 598

Vaes J. - 581
Valentine J.D. - 48, 553, 555
Valey K.L. - 553
Valins S. - 552, 576
Vallacher RR. - 39, 126, 582, 598
van Aken M.A.G. - 562
van Baaren R.B. - 86, 319, 324, 366, 551, 558, 573, 599
van der Lowe I. - 599
van Dijk E. - 406, 595
van Dijk M. - 444, 599
van Dijk W.W. - 594
van Engen M.L. - 527, 564

van Hiel A. - 109,110, 560, 578, 599
van Hulle C.A. - 565
van Kleef G.A. -419, 434, 439, 442, 561, 576, 599
van Knippenberg A. - 445, 500, 599, 600
van Knippenberg D. - 411, 561
van Lange P.A.M. - 401, 405, 406, 407, 574, 591, 596, 599
van Leeuwen M.L. - 309, 599
van Oppen P. - 560
van Ryn M. - 557
van 'T Riet J. - 222, 223, 599
van Vugt M. - 428, 429, 574, 599
VanDellen M.R. - 189, 599
Vansteenkiste M. - 107, 563
Varner J.L. -281, 577
Veach T.L. - 471, 554
Vecchione M. - 557
Veeder K. - 570
Veenhoven R. - 270, 599
Velentine J.C. - 550
Verette J. - 591
Verplanken B. - 247, 599
Vevea J.L. - 567
Vicary J.-216
Vignoles V.L. - 101, 568
Villari P. - 582
Vincent J.E. - 559
VinokurA.D.-556, 557
Vinokur D.A. - 262, 588
Vogel D.L. - 600
Vohs K.D. - 64, 66, 161,179, 180, 552, 553, 572, 599
Volpato C. - 569
von Goethe J. - 281
von Straten A. - 560
von Weizsäcker R. - 85
Voracek M. - 565, 592
VoyerD. -516, 599
Voyer S. - 516, 599

Wade N.G. - 264, 599
Waenke M. - 147, 224, 562, 571
Wagner G.G. - 274, 591
Waldman I.D. - 383, 589
Walker L. - 228, 597
Walker M.R. - 559
Wall S. - 549
Wallis R. - 167, 599
Walster E. - 248, 599
Walster G.W. - 248, 599
Walston K.A. - 572
Walters A.E. - 521, 595, 599
Walters R.H.-396, 551
Walther E. - 205, 206, 310, 599
Wang J. - 577
Wanke M.-554
Wann D.L.-479, 555
Ward A. -408, 421, 422, 590
Ward L.M. - 306, 569
Warren R. - 214, 564
Wasilewski J. - 501, 571
Waters E. - 549
Watson D.-271, 572
Watson T.L. - 589
Wearing A.- 253, 572
Weary G. - 167, 589, 600
Weber B.-464, 600
Weber J.M.-404, 411,600
Weber M. - 112, 600
Weber N.- 72, 591
Webster D.M. - 62, 64, 579, 600
Webster G.D. - 107, 574
Wedel H. - 590
Weeden J. - 327, 579
Wegner D.M. - 126, 160, 243, 569, 598, 600
Wegner R. - 582
Wei M. - 334, 600
Weigl B. - 485, 495, 600
Weiner B. - 134, 482, 483, 576, 591, 600
Weingart L.R. - 406, 561
Weinstein N. - 372, 600
Weisbuch M. - 594
Weis K. - 349, 566, 595
Weitzel B. - 359, 565
Welch W. - 560
Weller A. - 566
Welles 0.-221
Wells B.E. - 568
Welzel C. - 574
Wenzel M. - 242, 600
Werrij M.Q. - 599
Wesołowska E. - 117, 569
Wesson M.J. - 559
West S.A.-358, 570
West S.G.-463, 557,581
Westen D. - 557
Wetherell M. - 549, 598
Whalley L.J. - 562
Wheatley T. - 237, 600
Wheeler D. - 559
Wheeler L. - 96, 192, 567, 568
Wheeler S.C. - 147, 151, 576, 600
Whelan M. - 524, 602
White J. - 593
Whiteside A.-552
Whitley B.E.-521, 600
Whitson J.A. - 567
Wichman H. - 404, 405, 600
Wicker A.W. - 210, 600
Wicklund R.A. - 162, 564, 589
Wieczorkowska G. - 38, 68, 69, 174, 197, 199, 551, 594, 600
Wiener N.I.-377, 583
Wigboldus D.H.J. - 126, 435, 594, 600, 603

Wiggins J.S. - 301, 600
Wiggins N.- 301, 600
Wilde O. - 267
Wilder D.A. - 278, 600
Wildschut T. - 405, 412, 559, 574, 591, 600
Wilhelmsen L. - 590
Wilke H. - 445, 600
Williams J.E. - 505, 600
Williams J.P. - 167, 600
Williams K. - 562, 580
Williams K.D. - 40, 50, 51, 96, 467, 468, 469, 564, 567, 576, 600
Williams K.M. - 107, 587
Williams K.Y. - 570
Williams L.E. - 88, 601
Williams M. - 365, 589
Williams R.M. - 595
Willis J.-131,601
Wills C. - 18, 601
WillsT.A.- 156, 184, 371,601
Wilson K.-296, 588, 601
Wilson K.R. - 573
Wilson M.- 377, 384, 518, 561
Wilson M.S.-110, 593
Wilson T.D. - 93, 202, 229, 254, 257, 264, 267, 557, 558, 568, 601
Wilson V.-562
Winkielman P. - 37,41, 89, 92, 202, 207, 302, 586, 589, 601
Winquist J. - 163, 584
Winslet K. - 302
Winter D.G. - 34, 583
Wise S.L.-448, 563
Wisneski D.C.-232, 601
Witcher B.S. - 567
Wittenbaum G.M - 462, 601
Wohl M.J.A. - 589
Wojciszke B. - 21, 32, 35, 98,103, 111, 113, 114, 115, 125, 128, 129, 130, 139, 144,145, 146, 149, 153,162, 171,172,177, 180, 195, 226, 231, 239, 244, 247, 256, 260, 266, 300, 309, 314, 315, 320, 321, 324, 328, 337, 338, 342, 344, 345, 346, 348, 349, 433, 445, 502, 503, 504, 505, 509, 518, 519, 528, 549, 552, 557, 559, 581, 584, 590, 596, 601, 602
Wo1fS.-298, 580
Wolfe C.T. - 178, 560
Wood C-571
Wood W. - 212, 222, 461, 463, 512, 513, 524, 558, 564, 583, 587, 589, 595, 602
Woodward E. - 397, 582
Worchel P. - 316, 551,602
Worchel S. - 221, 288, 550, 591, 595, 596, 603
Worthington E.L. Jr. - 340, 584, 603
Wortman C.B. - 55, 603
Wójcik A. - 119, 602
Wright S.C.-551
Wróbel M.-317, 603
Wu F.C.W. - 392, 551
Wu Q. - 66, 557
WuR. -448, 553
Wyatz A. - 565
Wyer R.S. Jr. - 551, 574
Wynn K. - 237, 571
Wyszogrodzki D. - 407, 570

Xu J. - 566

Yakimovitch D. - 352, 603
Yamagishi T. - 100, 101, 567, 603 .
Yamaguchi S. - 580
Yang H.C. - 563
Ybarra O. - 128, 603
Yerkes R. - 386, 464, 540
Yin J. - 552
Young M.J. -61, 597
Young S. -489, 576
Yovetich N.A. - 591
Yzerbyt V.Y. - 410,454,491,492, 558, 561, 569, 583, 603

Zabłocka A. - 577
Zagoory-Sharon O. - 566
Zajenkowski M. - 96, 569
Zajonc R.B. - 141, 175, 207, 319, 465, 466, 467, 579, 603
Zak P.J. - 337, 603
Żakowski S.G. - 254, 552
Zakrzewski J. - 163, 603
Zanna M.P. - 65, 211, 343, 549, 565, 575, 576, 589, 603
Zawadzki M. - 563
Zeki S. - 338, 552
Zhang L. - 194, 603
Zhong C.B. -233, 234, 241, 581, 603
Zillmann D. - 348, 380, 382, 386, 387, 603
Zimbardo P. - 241,244,245, 249, 603, 604
Zitek E.M. - 243, 604
Zolotsev P. - 573
Zou X. - 75, 604
Zuckerman C. - 601

Żemojtel-Piotrowska M. - 244, 604